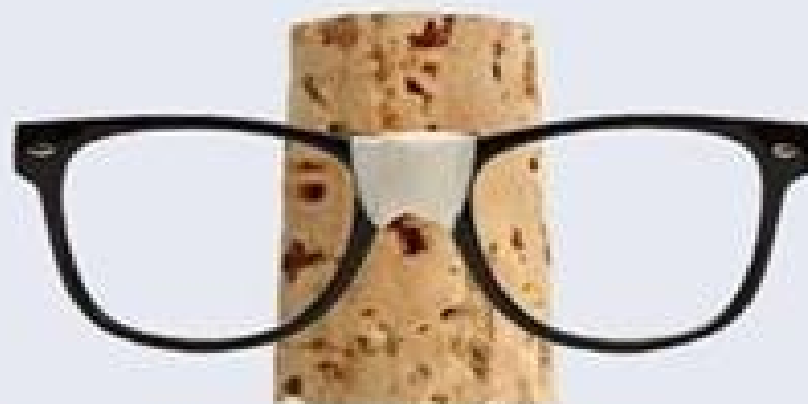


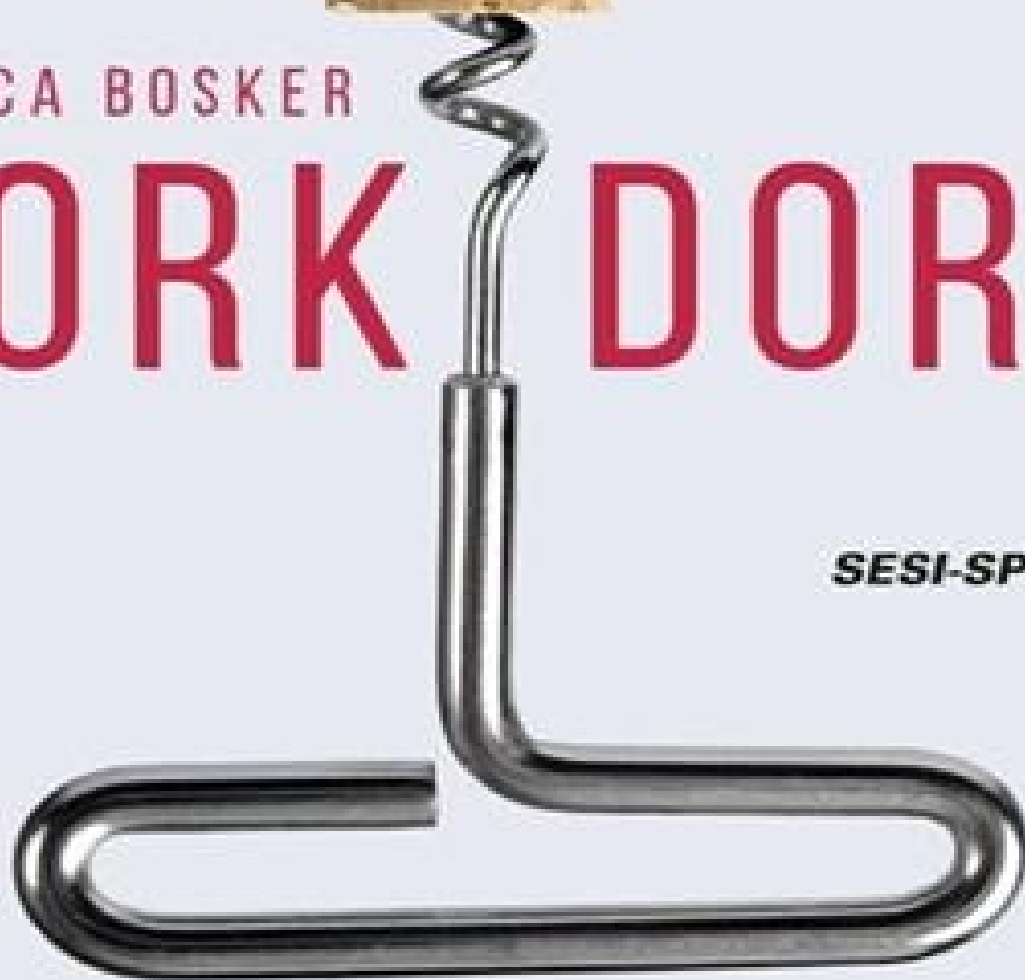
UMA AVENTURA MOVIDA A VINHO ENTRE SOMMELIERS OBSESSIVOS,
CAÇADORES DE GRANDES GARRAFAS E CIENTISTAS IMPREVISÍVEIS
QUE ME ENSINARAM A VIVER PELO PALADAR



BIANCA BOSKER

CORK DORK

SESI-SP editora



LOUCOS POR VINHO



Contracapa

"Uma maravilhosa jornada pela subcultura louca, mágica e sedutora do vinho e de seus amantes."

— Susan ORLEAN, autora de *O ladrão de orquídeas*

Jornalista profissional e bebedora ocasional, Bianca Bosker não sabia muito sobre vinhos até conhecer o universo alternativo onde o gosto reina supremo: o mundo da elite dos sommeliers que dedicam a vida a buscar seu sabor. Fascinada pelo fervor e os poderes sensoriais aparentemente superhumanos desses especialistas, propôs-se a descobrir o que move essa obsessão e verificar se ela também podia se tornar "cork dork". Com infinita curiosidade, humor e uma saudável dose de ceticismo, Bosker desvenda para o leitor os grupos secretos de degustação, os seletos restaurantes de Nova York, as vinícolas industrializadas da Califórnia, e até a máquina de ressonância magnética de um neurocientista. Tudo isso enquanto procura responder à mais intrigante das perguntas: O que o vinho tem de tão especial? Tudo o que ela aprendeu vai mudar sua maneira de beber vinho — e, talvez, sua maneira de viver — para sempre.

"A Cozinha confidencial do vinho."

Madeline Puckette, coautora de *O guia essencial do vinho*. *Wine Folly*

"Deliciosamente escrito, com profunda observação."

Walter ISAACSON, autor de *Os inovadores*

ISBN 978—85—509—0973—3

CORK DORK
LOUCOS POR VINHO
BIANCA BOSKER

SESI—SP editora

Editor-chefe: Rodrigo de Faria e Silva

Coordenação editorial: Monalisa Neves

Revisão técnica: José Osvaldo Albano do Amarante

Preparação: Marcia Menin

Revisão: Elisa Martins, Fernanda Marão

Capa: Valquíria Palma

Produção gráfica: Camila Catto, Sirlene Nascimento Valquíria Palma

(c) 2017 by Bianca Bosker

Vanessa Lopes dos Santos

(c) Tradução SESI—SP editora, 2018

Produção editorial e diagramação Crayon Editorial

SESI—SP EDITORA

Avenida Paulista, 1.313, 4º andar

01311—923, São Paulo — SP

Tel. 11 3146—7308

editora@sesisenaisp.org.br

www.sesispeditora.com.br

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Bosker, Bianca

Cork Dork: Loucos por vinho/ Bianca Bosker; tradução de Eric Heneault. — São Paulo: SESI—SP editora, 2018.

376 p.: il.

ISBN 978-85-504-0973-3

1. Vinhos 2. Degustação 3. Fabricação de vinhos I. Heneault, Eric II.
Titulo.

CDD: 64122

índice para catálogo sistemático:

1. Vinhos : Degustação 2. Degustação : Vinhos

Bibliotecária responsável: Enisete Malaquias CRB—8 5821

Para Matt

SUMÁRIO

Introdução : Degustação às cegas

Cap.1 - Rata de adega

Cap.2 - Sociedade secreta

Cap.3 - Confronto

Cap.4 - Cérebro

Cap.5 - Reino mágico

Cap.6 - Orgia

Cap.7 - Controle de qualidade

Cap.8 - Dez mandamentos

Cap.9 - Desempenho

Cap.10 - Julgamento

Cap.11 - Salão

Epílogo : A mais cega das degustações

Agradecimentos

Referências bibliográficas

INTRODUÇÃO

Degustação às cegas

PRIMEIRO, DEIXEI DE USAR PERFUME, MAS JÁ ESPERAVA POR ISSO. DEPOIS, abandonei o sabão em pó perfumado e o amaciante de roupas. Não lamentei ter de abrir mão da cebola crua e de molhos apimentados. No entanto, não adicionar mais sal à comida foi difícil no começo, tolerável por um tempo e por fim terrível. Quando eu saía para comer, tudo parecia conservado em salmoura. Largar o Listerine não foi tão ruim; pior foi substituí-lo por um enxaguante bucal feito de ácido cítrico e uísque diluído. Passei por uma fase difícil quando cortei o café. Àquela altura, porém, já havia me acostumado a ficar um pouco lenta de manhã. A sobriedade durante o dia ficou no passado, assim como as bebidas quentes, o esmalte dos dentes e o suprimento de Advil.

Tudo isso fez parte de uma rotina de privação que elaborei seguindo os conselhos de mais de duas dúzias de sommeliers, que por um ano e meio foram meus mentores, atormentadores, sargentos—instrutores, chefes e amigos.

Talvez você esteja se perguntando por que eu passaria 18 meses sendo treinada por um bando de vendedores de garrafas elegantemente vestidos. Afinal, não seriam os sommeliers apenas garçons com nome chique (so-me-li-e) que tentam convencer os clientes a se esbaldar em vinhos?

Eu mesma os enxergava assim até descobrir uma elite de especialistas para os quais servir vinhos é menos um trabalho do que uma forma de viver — de viver para o sabor, acima de tudo. Participam de competições de alto nível (às vezes, entre os participantes, grávidas prestes a dar à luz), lidam com milhões de dólares de ouro líquido e têm por missão convencer o mundo de que a beleza do sabor pertence ao mesmo plano estético que a beleza da arte ou da música. Estudam relatórios meteorológicos para verificar se a chuva vai lhes entorpecer o nariz, lambem pedras para melhorar as papilas gustativas e queixam-se da pasta de dentes, por terem cheiro de "vidro novo". Até sacrificam casamentos em nome da prática do paladar. Um sommelier cuja esposa pediu o divórcio por causa de seus estudos compulsivos me contou:

— Se minhas opções fossem ser aprovado no exame e manter o

relacionamento que eu tinha, escolheria a primeira, com certeza.

O trabalho deles depende de saber detectar, analisar, descrever e relatar variações no sabor da bebida mais complexa do planeta.

— Há centenas de substâncias voláteis, polissacarídeos, proteínas, aminoácidos, aminas biogênicas, ácidos orgânicos, vitaminas, carotenoides... — explicou-me um professor de enologia. — Depois do sangue, o vinho é a matriz que mais componentes possui.

Esse foco obsessivo por mínimas diferenças no sabor é acompanhado de... Na verdade, eu não fazia ideia de quê — pelo menos, não quando comecei. Contatei esses sommeliers para descobrir como era sua vida, levada ao extremo dos sabores, e como haviam chegado lá. Acima de tudo, queria saber se eu, assim como qualquer um, também podia chegar lá e o que mudaria se eu conseguisse.

Algumas palavras de alerta: Para você, uma taça de vinho talvez seja um momento de prazer, algo que deseja no final de um longo dia, quando desliga parte de seu cérebro. Se quiser manter as coisas assim, fique longe deste livro.

De outro lado, se já se perguntou o porquê de todo esse fuzuê sobre vinhos, qual é a real diferença entre uma garrafa de US\$ 20 e uma de US\$ 200, ou o que aconteceria se você levasse seus sentidos ao limite, gostaria de lhe apresentar algumas pessoas.

Passar certo tempo no mundo dos vinhos lhe permitirá descobrir que cada conhecedor tem uma história sobre a garrafa que despertou sua obsessão. Para alguns deles, o momento de revelação ocorreu com, digamos, um Barolo Giacomo Conterno 1961, degustado em um pequeno restaurante do Piemonte, Itália, sobre as colinas de Langhe, onde as folhas das faias oscilavam enquanto uma delicada neblina subia em caracóis do fundo do vale. É uma fórmula do tipo: Europa + natureza esplêndida + vinho raro = momento de iluminação.

Minha epifania vinícola veio de um jeito um pouco diferente: a tela do computador. E eu nem estava bebendo, mas observando outras pessoas fazê-lo.

Naquela época, como repórter de tecnologia, cobria os Googles e Snapchats do mundo para um site de notícias e fazia a maior parte de meu trabalho no computador. Havia passado meia década nessa área, escrevendo artigos virtuais sobre coisas virtuais em universos virtuais que não podiam ser

provadas, sentidas, tocadas ou cheiradas. Para mim, "imersivo" referia-se a qualquer site com imagens digitais bem grandes, e "isso cheira", em geral, a problemas — odores corporais, o lanche de um colega de trabalho, leite estragado na geladeira. Uma vez pedi a alguém que escrevesse um artigo intitulado "Tire férias com o Google Street View", como se ficar vendo fotos desfocadas do Waikoloa Village, no Havaí, equivalesse a relaxar degustando um Mai Tai ao pôr do sol.

Um domingo à noite, Matt, então meu namorado, hoje marido, arrastou-me até um restaurante perto do Central Park, em Nova York. Era o tipo de estabelecimento que se orgulha de aplicar à comida aquilo que o banqueiro' J. P. Morgan supostamente dizia sobre iates: "Se tiver de perguntar o preço, está acima do que você pode se permitir".

Normalmente, eu teria evitado esse lugar por medo de ir à falência — financeira e, possivelmente, espiritual —, mas íamos encontrar um cliente de Matt, Dave, apreciador de vinho.

Eu gostava dessa bebida assim como de teatro de marionetes tibetano ou da teoria física das partículas, ou seja, não fazia ideia do que se tratava e me contentava em sorrir e assentir com a cabeça. Parecia uma dessas coisas que, para entender, requerem muito mais esforço do que vale a pena fazer. Dave colecionava vinhos de Bordeaux envelhecidos. Eu poderia ter dito que preferia vinhos engarrafados, mas que certamente não ia desprezar algo servido de uma caixa longa vida.

Mal nos sentamos, o sommelier se aproximou. Obviamente, era um velho amigo de Dave. Depois de dizer algumas trivialidades sobre um "bom ano" e um "nariz elegante", ele desapareceu para ir buscar uma garrafa, voltou e serviu Dave, para que provasse.

— Esse vinho está bebendo muito bem — sussurrou o sommelier, proferindo uma frase sem sentido para mim. O vinho, a meu ver, não ia fazer mais do que "se assentar" na taça.

Enquanto os dois homens se extasiavam com os deliciosos aromas de rasas de grafite e alcatrão, comecei a me desligar da conversa. Mas então o sommelier mencionou que estava se preparando para a competição de melhor sommelier do mundo, a World's Best Sommelier.

O que? A ideia me soou ridícula. Como podia existir um campeonato de

servir vinho? Não bastava abrir a garrafa e despejar a bebida na taça?

Eles me explicaram que os participantes passavam por diversas provas. A mais difícil e angustiante era a degustação às cegas, que exigia deles identificar o pedigree completo de meia dúzia de vinhos: o ano de produção, o tipo de uva, em que pequeno canto do planeta tinha sido feito (pense em vinhedos, não em países), por quanto tempo poderia envelhecer, o que comer com ele e por quê.

Para dizer a verdade, parecia a coisa menos divertida a fazer com bebida alcoólica. Contudo, adoro uma competição, quanto menos atlética e mais apetitosa melhor; então, ao chegar em casa depois do jantar, decidi fazer algumas pesquisas para saber o que esse sommelier ia enfrentar.

Fiquei obcecada. Perdi tardes inteiras grudada ao laptop vendo vídeos de competidores desenvolvendo, decantando, cheirando e cuspindo em sua busca pelo título de melhor sommelier do mundo. Era como o Festival de Cães de Westminster, só que com bebida: um evento após outro, indivíduos bem-vestidos, de cabelo engomado penteado para trás e unhas lixadas se enfrentavam em uma competição em que o sucesso se resumia a uma inescrutável minúcia, a uma mesa de juízes de expressão sinistra e à graça com que os candidatos andavam em círculo. (Os sommeliers devem circundar uma mesa, apenas em sentido horário.) Os esperançosos escolhiam as palavras como se cada sílaba lhes fosse cobrada e escutinavam os convidados (não "clientes", e sim "convidados") em busca de preciosas dicas sobre seu humor, orçamento e gosto. Ao ver uma desesperada tentativa de controle no leve tremor de uma mão servindo em um ângulo estranho, percebi que aquela arte era governada por rigorosas regras que eu não conseguia adivinhar, menos ainda apreciar. No entanto, era evidente que não podiam ser quebradas: Véronique Rivest, a primeira mulher a chegar à etapa final da competição, bateu os punhos quando se esqueceu de oferecer café e charutos aos convidados.

— Merde, merde, MERDE! — lamentou-se. Não havia nenhum rastro de ironia. Era emocionante.

Mais tarde, descobri que um dos competidores tivera aulas de dança para aprimorar o andar elegante pelo salão; outro contratara um professor de dicção para modular a voz em um barítono aveludado e um perito em memória para reforçar o conhecimento dos nomes dos vinhedos; e alguns consultaram psicólogos esportivos para aprender a manter a calma sob pressão.

Se servir era uma arte, a degustação às cegas parecia pura mágica. Em um vídeo, Véronique deslizou pelo palco, os obturadores das câmeras clicando ao fundo, e se aproximou de uma mesa com quatro taças alinhadas, cada uma com uma pequena quantidade de vinho. Escolheu um branco e cravou o nariz dentro da taça. Prendi a respiração e me aproximei da tela. Ela precisava acertar os aromas e sabores que definiam o vinho e indicar corretamente o que estava bebendo em apenas 180 segundos. Existem mais de 50 países produtores de vinho; cerca de 200 anos de vinhos bebíveis; mais de 340 denominações de origem apenas na França; e mais de 5 mil variedades de uvas, que podem ser misturadas de infinitas maneiras. Assim, fazendo os cálculos — multiplicando, somando, aplicando a regra de três —, há um zilhão de combinações. Destemida, Véronique descreveu o perfil de um Chenin Blanc 2011 de Maharashtra, Índia, com a facilidade de quem explica como chegar a sua casa.

Eu estava fascinada por aquelas pessoas que haviam aperfeiçoado o tipo de acuidade sensorial que, até então, acreditava ser exclusividade dos pastores— alemães farejadores de bomba. Sentia-me como aqueles sommeliers e vivia em extremos opostos: enquanto minha vida era feita de carências sensoriais, a deles era de cultivo sensorial. Faziam-me perguntar o que estaria perdendo. Sentada na frente do computador, vendo vídeos de pessoas inalando vinho repetidamente, decidi descobrir do que se tratava.

Sou jornalista de formação e neurótica nata, então comecei minha pesquisa da única maneira que sabia: li tudo o que pude encontrar, bombardeei até a saturação a caixa de mensagens de sommeliers e apareci em lugares sem ser convidada, apenas para ver quem eu encontraria.

Minha primeira saída noturna com um grupo de sommeliers de Nova York não terminou bem. Dei o pontapé inicial como penetra de um concurso de degustação às cegas no escritório de um distribuidor. Beberiquei algumas taças com os jurados, provei uma dúzia de vinhos para festejar o vencedor, segui todo mundo até um bar de hotel para outra rodada, pulei o jantar em favor de uma garrafa de champanhe que um sommelier sedento insistiu em dividir comigo. Depois, fui tropeçando até minha casa e vomitei assim que cheguei.

Na manhã seguinte, enquanto eu pesquisava "cura de ressaca" no Google com um único olho aberto, recebi uma mensagem do sujeito que tinha me oferecido o espumante na noite anterior. Havia uma foto de seis vinhos alinhados diante dele. Estava degustando. De novo.

Lição um : essas pessoas são insaciáveis. Esse infindável fervor estava muito distante daquilo que eu vinha encontrando nas pesquisas em livros e revistas para descobrir como seguir os passos de alguém como Véronique. Na literatura, viver para os vinhos parece extremamente voluptuoso: uma porção de homens chiques (porque tradicionalmente são homens) bebendo vinhos chiques em lugares chiques. Um dia de trabalho duro consistia em experimentar um Bordeaux de menos de uma década. "Ao lembrar minha primeira viagem ao Loire, vejo um jovem suportando desconfortos que hoje parecem tortura", escreve o importador Kermit Lynch em sua autobiografia, *Adventures on the wine route* . O que eram esses torturantes desconfortos? Lynch teve de "voar de São Francisco para Nova York, trocar de avião, aterrissar em Paris, alugar um carro e dirigir até o Loire". Quelle horreur!

Contudo, à medida que eu passava mais tempo com sommeliers, bebendo até tarde da noite na casa deles ou me aprimorando na arte de cuspir, ficava cada vez mais encantada com uma subcultura que, a meu ver, não transparecia nem um pouco aquilo que eu lera sobre vinhos. Em uma área em que aparentemente tudo é prazer, a atual geração de sommeliers, ou *somms* , passa por doses de sacrifícios surpreendentes. Eles trabalham de pé até altas horas. Acordam cedo para reunir informações de enciclopédias de vinho, treinam à tarde a técnica de decantar, reservam os dias de folga para competições e dedicam o pouco tempo que lhes resta ao sono — e, provavelmente, sonham com uma rara garrafa de Riesling. "É como um esporte radical com saca-rolha", disse-me um sommelier. Outro chamou o que sentem pelo vinho de "doença". Eram os hedonistas mais masoquistas que eu já havia conhecido.

Nada do que eu via ou lia traduzia todas as idiosincrasias desse ofício. Muitas décadas atrás, os sommeliers eram, em geral, chefs malsucedidos. Expulsos da cozinha, passavam a desempenhar um trabalho com todo o charme dos burros de carga que deram origem a seu nome. (A palavra "sommelier" vem do francês *sommier*, que, na Idade Média, significava burro de carga.) Tinham a reputação de ficar à espreita nos abafados salões de restaurantes franceses, de terno escuro e expressão carrancuda, como agentes funerários desconfiados. No entanto, os mais recentes e talentosos *somms* deixaram suas bem-conceituadas escolas para perseguir ardentemente aquilo que consideram um chamado. Estão, assim como eu, perto da casa dos 30 anos, não têm filhos, preocupam-se com o aluguel e ainda tentam convencer os pais de que não arruinaram sua vida por não

terem cursado Direito. Munidos de um mestrado em Filosofia ou de um diploma de Engenharia da Universidade Stanford, esses autoproclamados "refugiados de colarinho branco" abraçam nobres teorias sobre serviço e ambiciosas ideias sobre o potencial do vinho para mover a alma. E também levaram juventude e cromossomos XX a uma área que parecia uma fraternidade masculina de bons ex-alunos.

De início, meu interesse era puramente jornalístico. Sempre fui obcecada pelas obsessões alheias. Nunca fiquei em uma fila horas a fio gritando como louca por causa de um ídolo adolescente nem decidi "namorar" um personagem de videogame, mas passei anos escrevendo sobre as pessoas que fazem isso e tentando entendê-las. Portanto, os *somms* despertaram em mim uma paixão imediata. Fiquei obstinada por entender o que os movia. Por que eram tão aficionados por vinho? Como essa "doença" havia virado sua vida de ponta-cabeça?

Então, enquanto eu adentrava mais o mundo deles, algo inesperado aconteceu: comecei a me sentir desconfortável — não com os *sommeliers*, que, encantadores, sempre estavam dispostos a me servir bem, mas com minhas atitudes e suposições. Na verdade, a maior emoção que já havia sentido em relação ao vinho era algo como culpa impregnada de vergonha. Mais do que qualquer outra coisa ingerível deste planeta, o vinho é celebrado como parte da vida civilizada. Robert Louis Stevenson o chamou de "poesia engarrafada", e Benjamin Franklin afirmou que era uma "prova constante de que Deus nos ama" — declarações que ninguém nunca fez, por exemplo, sobre costelas de cordeiro ou lasanha, por mais deliciosas que sejam. Os *somms* falavam de garrafas que elevavam sua alma como se ouvissem uma sinfonia de Rachmaninov. "Fazem com que você se sinta pequeno", disse um deles, extasiado. Eu não tinha a mínima ideia do que estavam falando, e, sinceramente, tudo me soava forçado. Eles estavam delirando ou, de certa maneira, me faltava a habilidade de apreciar um dos supremos prazeres da vida? Eu queria desvendar esses enófilos e entender por que pessoas normalmente racionais gastavam tanto dinheiro e tempo em busca de alguns efêmeros segundos de sabor. Enfim, minha intenção era saber: "O que existe de tão especial nos vinhos?".

Quando eu bebia uma taça de vinho, era como se minhas papilas gustativas enviassem uma mensagem codificada e meu cérebro só decifrasse poucas palavras. "Blá-blá-blá! Você está bebendo vinho!"

No entanto, para os especialistas, essa mensagem complexa pode

revelar a história do iconoclasta da Toscana que disse "Va\$anculo!" às regras vitícolas da Itália e plantou ali vinhedos de Cabernet Sauvignon francês ou a do vitivinicultor maluco que escapou de obuses e tanques para fazer a colheita durante os 15 anos da Guerra Civil do Líbano. Um gole pode discorrer sobre a evolução das leis de uma nação e sobre o preguiçoso responsável de uma adega que negligenciava a tarefa de limpar os barris de vinho. Esses sentidos dos bebedores lhes dão acesso a um mundo mais pleno, em que histórias, aspirações e ecossistemas emergem dos sabores e cheiros.

Minha ignorância de tais nuances me enlouquecia. Quando meus amigos começaram a falar maravilhas do café gelado de US\$ 4 da Starbucks ou a delirar com tabletes de chocolate de origem única, percebi um paradoxo em nossa cultura alimentar: somos obcecados por encontrar ou preparar comida e bebida que tenha o melhor sabor — planejando roteiros de viagem, gastando fortunas com menus-degustação, comprando ingredientes exóticos, cobiçando o produto mais fresco —, porém não fazemos nada para nos tornar bons degustadores. "Somos uma nação cega em termos de sabor", afirmou a escritora M. F. K. Fisher, crítica que, com base em tudo o que observei, permanece tão verdadeira hoje quanto em 1937.

Uma profunda preocupação pessoal logo ofuscou minha curiosidade jornalística. Eu vinha me sentindo frustrada com minha existência centrada na tecnologia, na estrutura de histórias e na vida monótona diante do computador. Quanto mais eu aprendia, mais meu mundo parecia pequeno e incompleto. De repente, apenas escrever sobre sommeliers não bastava. O que eu queria era ser como eles.

Comecei a me perguntar: "O que tenho de fazer para descobrir nos vinhos as mesmas coisas que esses profissionais? Será que eles chegaram ao lugar em que estão só pela prática ou são mutantes geneticamente abençoados com sensibilidade olfativa aguçada?".

Sempre acreditei que as pessoas não se tornam hipersensíveis, mas nascem assim, da mesma forma que o tenista Novak Djokovic é geneticamente dotado de uma envergadura que lhe permite superar os adversários. Acontece, não há como escapar. Quando comecei a complementar minha compulsão pelo YouTube com uma saudável dieta de estudos científicos, descobri que treinar o nariz e a língua depende antes de mais nada de treinar o cérebro.

Só que são raros os que se preocupam com isso. Por influência de

pensadores como Platão, que desprezava o paladar e o olfato como faculdades "menores", a maior parte de nós não conhece as verdades básicas sobre esses dois sentidos (de fato, tendemos a confundir um com o outro). Não distinguimos onde registramos diferentes sabores (dica: não é apenas na boca), não sabemos quantos deles existem (certamente mais do que os cinco de que você já ouviu falar) e estamos convencidos de que, durante a evolução, os seres humanos se tornaram os piores farejadores do reino animal (embora pesquisas recentes afirmem que se trata de um mito). Em suma, ignoramos tudo a respeito de dois dos cinco sentidos que nos permitem assimilar e interpretar o mundo.

Eu estava impaciente para mudar e descobrir o que vinha negligenciando, no vinho e na vida. Os *somms* que conheci me explicaram como o treinamento os ajudara em tudo, desde a encontrar prazer renovado em sua rotina diária até a permanecer fiéis à percepção sensorial, rechaçando opiniões sobre preço ou safra. Parecia que qualquer um poderia desfrutar experiências mais ricas apenas sintonizando a informação sensorial adormecida, e eu ansiava por isso.

Neste livro, narro o ano que passei entre aficionados por sabores, cientistas sensoriais, caçadores de garrafas incríveis, gênios do olfato, hedonistas embriagados, vinicultores avessos a regras e sommeliers ambiciosos. Não se trata de um guia para compradores de vinho nem de uma celebração crédula de todas as tradições da arte de desfrutar essa bebida. O que descrevo aqui é como a indústria está, segundo um economista especializado em vinhos da Universidade Princeton, "intrinsecamente sujeita a bobagens", mas que, quando deixadas de lado, dão lugar a percepções cuja relevância vai bem além da esfera de comer e beber.

Mais do que uma jornada da uva à taça (embora forneça algumas informações sobre produção), proponho uma aventura da taça à garganta, pelo mundo da obsessão por vinho e de sua apreciação em todas as formas e com todos os 'defeitos'. Mostro como nos relacionamos com um líquido de 7 mil anos que encantou reis egípcios, agricultores à beira da falência, czares russos, magnatas de Wall Street, casais de classe média e universitários chineses. Prepare-se para visitar os bastidores das casas premiadas pelo Guia Michelin, participar de festas regadas a vinho, voltar ao tempo dos primeiros restaurantes e explorar os aparelhos de ressonância magnética e os laboratórios de pesquisa. No caminho, você encontrará um louco que me deu um trote, um apaixonado por vinhos que me treinou, um colecionador da Borgonha que tentou me seduzir e o

cientista que me estudou.

A relação entre gosto e apreciação da vida perpassa nossa linguagem. Dizemos, por exemplo, que a variedade é "o tempero da vida". Em português, o verbo gostar vem do latim gustare, no sentido de "tomar o gosto, saborear, provar", e tem vários significados além de "achar saboroso", entre eles "sentir prazer, amar, apreciar", e a pessoa que gosta de algo que os outros consideram bom tem "bom gosto", ainda que algumas coisas, como a música, não possam ser a rigor saboreadas.

O gosto não é apenas nossa metáfora-padrão para saborear a vida; ele está firmemente enraizado na estrutura de nosso modo de pensar. Para os sommeliers, os estudiosos dos sentidos, os viticultores, os especialistas e os colecionadores que encontrei, saborear melhor significa viver melhor e conhecer-se mais profundamente. Então, percebi que, para saborear melhor, eu tinha de começar com a mais complexa das bebidas: o vinho.

CAPÍTULO UM

Rata de adega

QUANDO VOCÊ CONTA A AMIGOS E PARENTES QUE ACABOU DE DEIXAR SEU emprego estável de jornalista para ficar em casa e provar vinhos, começa a receber ligações de pessoas apreensivas. Você diz: "Vou aprimorar meus sentidos e descobrir por que o vinho é tão especial". Eles ouvem: "Larguei meu trabalho para beber o dia todo e aumentar minhas chances de ficar sem teto".

Eu lhes disse que não havia motivo para preocupação. Ia atuar no setor de vinhos, em uma ocupação de verdade, que me permitiria pagar o aluguel. O problema era que quase dois meses haviam se passado e eu ainda não tinha trabalho, nem mesmo a perspectiva de algum. E eu estava bebendo mais. Frequentava eventos sobre vinho, onde encontrava pessoas com quem conversar, e abria duas ou três garrafas de Pinot Noir por vez. As toalhas de mão de meu banheiro estavam com manchas roxas do vinho que ficava em meus lábios. Quando meu marido saía sem mim, seus amigos lhe perguntavam: "Onde está Bianca?", para em seguida sussurrar: "Ela anda bebendo?".

As pessoas do mundo do vinho adoram falar sobre vinho. Eu mesma conferi. Aproxime-se, demonstre interesse e, então, viaje pelo Expresso do Grand Cru. Ao deixar meu emprego, não foi como se eu não tivesse nenhum plano. Eu havia esboçado um programa de três etapas com toda a constrangedora confiança de uma repórter insistente. Primeiro, conseguiria uma ocupação na área. Afinal, a única maneira de eu entender a experiência dos sommeliers era me juntar a eles. Minha modesta intenção era ser assistente de sommelier em um restaurante com duas estrelas do Michelin, ou mesmo três. Depois, encontraria um mentor, um sábio Obi-Wan Kenobi que reconheceria minha poderosa "força" e me ensinaria os segredos do paladar e do olfato. Por fim, passaria nas provas do exame certificado pela Court of Master Sommeliers para me tornar *sommelière* e, assim, chegar aos mais altos escalões da indústria.

Isso foi antes de eu saber que os *somms* têm um nome para pessoas como eu. Eu era uma "civil", ou seja, uma estranha, uma consumidora, uma amadora, que não sabia o que era ficar a maior parte do dia contando milhares de

garrafas no frio de uma adega ou apaziguar o exigente amigo do dono do restaurante que recusa uma garrafa de Guigal "La Landonne" 1988 de US\$ 2.100 porque "é fraco demais" (seria o mesmo que afirmar que um lança—foguetes "não é explosivo o suficiente"). Os civis, assim como os colecionadores de vinhos, não sabem realmente o que significa dedicar-se a algumas reações químicas fugazes na língua e nas vias nasais e reorganizar toda a vida em torno disso. Os civis gostam de vinho; os sommeliers se entregam a ele, cegos por uma paixão inflamada que os leva à irracionalidade, à autodestruição, a escolhas difíceis. Para os civis, tecnicamente, os sommeliers existem para servi-los e o sistema exige que alguém pague a conta no final da refeição. No entanto, esses amadores leigos, classe à qual, sem dúvida, eu pertencia, são mantidos a distância e não podem ultrapassar certo limite. Não são dignos de ser admitidos no santuário sagrado das adegas dos sommeliers, nos grupos de provadores e nos salões dos restaurantes.

Em suma, minha confiança inicial era completamente infundada. Durante os dois primeiros meses de contato com várias pessoas do mundo do vinho, a única habilidade que aprendi a dominar de fato foi escolher o vinho que acompanha melhor uma porção generosa de humildade (resposta: qualquer um).

Minha vida estava mais ou menos nesse ponto quando conheci Joe Campanale.

No universo dos restaurantes, notório por ser parcimonioso em elogios, todos com quem conversei consideravam Joe uma superestrela. Mal completara 30 anos, já havia aberto quatro restaurantes bem-sucedidos no centro de Manhattan como sócio e diretor de bebidas. Sua trajetória era das mais notáveis, uma vez que Nova York é para os restaurantes praticamente o que a Arábia Saudita é para a produção de petróleo. Todos os donos de restaurantes me contavam a mesma piada: como se faz para ter uma pequena fortuna no negócio de restaurantes? Comece com uma grande fortuna.

Cada cargo em que eu tentava me encaixar exigia a única coisa que eu não tinha: experiência. No entanto, só podia ganhar experiência trabalhando. Para conseguir uma entrevista que me fizesse vislumbrar a possibilidade de ser contratada, minha estratégia passou a ser ir até onde minha integridade jornalística permitia, sugerindo que eu queria escrever uma resenha calorosa sobre tudo o que havia de excitante no [nome do restaurante]. Então, eu casualmente manifestava meu interesse em me tornar sommelière. Não estava dando certo.

Sentia-me como um pescador sem sorte que, exausto, puxa a linha uma última vez antes de retornar à costa de mãos vazias. Com Joe, porém, algo engraçado aconteceu.

Em parte.

— Nossa ajudante de adega se machucou e não vai poder trabalhar...

— Joe fitou meus bíceps.

— Bem, é um trabalho um tanto braçal — explicou. — Você consegue carregar caixas?

Não exatamente, mas claro que não foi o que respondi a Joe. Eu queria saber mais sobre esse negócio de ajudante de estoque da adega. Parecia anacrônico, um pouco como ser limpador de chaminé ou pregoeiro público. Logo descobri que se tratava de uma denominação educada. No restaurante, quem exercia essa função era chamado de "rato de adega". Não soava nem um pouco como meu título anterior, "editora—chefe de tecnologia". Entretanto, eu não me importava, pois estava desesperada — desesperada para entrar na área, desesperada para provar aos que me amavam que eu não estava a caminho da clínica de reabilitação e desesperada o suficiente para ignorar todos os sinais de alerta.

Aceitei de imediato. Eu ia trabalhar no L'Apicio, o mais novo e maior restaurante do crescente império de Joe. A entrevista foi estranhamente rápida, e eu tinha apenas uma vaga ideia do que o trabalho implicava. Pagavam US\$ 10 por hora, mas a verdadeira remuneração veio do acesso que tive à expertise e aos vinhos de Joe.

Durante os meses em que fiquei desempregada, reuni conselhos sobre carreira de sommeliers e veteranos da indústria vitícola. Eles compunham o quadro de um tradicional sistema de aprendizagem e patrocínio que mais parecia pertencer à Florença do Renascimento do que à Nova York do século XXI. O sommelier não é como um advogado. Não precisa de anos de estudos formais obrigatórios nem de licença profissional. Na teoria, qualquer pessoa pode facilmente entrar em um restaurante e se proclamar sommelier. Na prática, isso não leva a lugar algum. Sobretudo em uma cidade com comida de nível mundial como Nova York, seria como colocar calças largas e camiseta listrada e tentar ingressar no treinamento de primavera dos Yankees. O processo para se tornar sommelier em um dos melhores restaurantes do planeta faz a faculdade de

Direito parecer um breve passeio pelo parque.

No sistema de aprendizagem não oficial, o novato pode começar estocando garrafas como rato de adega, ser promovido a ajudante de garçom ou a encarregado da armazenagem de vinhos, depois a garçom, então a sommelier e, um dia talvez, a sommelier—chefe ou diretor de bebidas, a pessoa que supervisiona todas as coisas líquidas, do café expresso ao Zinfandel. Isso pode levar ao cargo de gerente—geral do estabelecimento ou, fora dali, ao de diretor de vinhos de uma rede de restaurantes. A primeira geração de sommeliers estabeleceu sua reputação de boca em boca, valendo-se da boa fama de seus mentores para obter ótimos empregos. No entanto, a competição se intensificou, e hoje os talentosos profissionais do vinho associam a abordagem à moda antiga ao suporte de diplomas, prêmios e certificados de organizações que soam ilustres, como o Wine & Spirit Education Trust ou a Court of Master Sommeliers. Conseguir uma vaga nos melhores restaurantes pode levar anos e, mesmo assim, é preciso ter a combinação perfeita de muitas habilidades, carisma e aquele *je ne sais quoi* que não pode ser ensinado.

O trabalho de rato de adega não era sexy, mas se encaixava bem em meu plano (revisado). Joe garantiu que a experiência me daria uma excelente visão do programa de vinhos — o que vende, quando, para quem, como e por quanto — e que eu me familiarizaria com as regiões vinícolas apenas manuseando as garrafas. Além do mais, a agitação do comércio do vinho me dava a oportunidade de degustar. Toda quinta—feira, eu podia provar vinhos com Joe, que recebia um escalão rotativo de distribuidores ansiosos para que ele testasse e incluísse em sua carta as bebidas que apresentavam. Eu também tinha passe livre para provar quanto vinho meu estômago suportasse nas degustações quase diárias organizadas por distribuidores locais com a finalidade de apresentar novos rótulos aos *somms* da cidade.

Em certo sentido, os cargos básicos do mundo do vinho não são pagos em dinheiro, mas em degustações. Os mais cobiçados sobretudo pelos jovens sommeliers são aqueles que dão a oportunidade de provar uma grande variedade de garrafas. Conheci um sommelier que tinha abandonado o ótimo cargo de diretor de vinhos em um badalado restaurante do Napa Valley — com namorada, casa, carro e cachorro — por um emprego bem menos prestigioso em Nova York, com o único objetivo de aprimorar o paladar. "Posso provar mais vinhos em uma noite em Nova York do que em um ano na Califórnia", explicou ele.

Como rata de adega, provava por semana, em vez de três ou quatro

vinhos (baratos) pagos do próprio bolso, dúzias, se não centenas, de rótulos, originários de regiões inimagináveis e de todas as faixas de preço. Por isso, é quase impossível se tornar mestre em degustação sem ter trabalhado no comércio de vinhos ou ser muito, muito rico. Havia semanas em que eu provava milhares ou dezenas de milhares de dólares sem gastar um único centavo. Para uma neófita como eu, que pretendia construir sua biblioteca mental de sabores do nada, era um sonho que virava realidade.

O que Joe convenientemente deixou de mencionar foi que meu trabalho dos sonhos tinha um histórico de acabar em desastre.

À uma da tarde de uma quarta—feira, eu me apresentei à diretora—assistente de bebidas do L'Apicio, Lara Lowenhar, nascida em Long Island, 30 e poucos anos, sobrancelhas finas como se desenhadas a lápis, faces redondas e batom marrom—escuro, da cor das unhas perfeitamente pintadas. Ela me conduziu pela movimentada história de suas antigas ratas de adega.

A primeira se tornou memorável pelos barulhos que fazia toda vez que subia as escadas carregando caixas de vinho, o que deixava seu rosto "em chamas". Não durou muito. Sua sucessora passava muito tempo chorando na adega.

— Era demais para ela — contou Lara com voz gutural, legado, suponho, de uma década gritando em salões de jantar lotados.

— Quando eu digo que é um trabalho braçal, não estou brincando. Era simplesmente demais para ela.

Sua substituta adoeceu — algo a ver com glicemia baixa — e a substituta da substituta, que foi um problema desde o início, se machucou.

— Esqueci o nome dela, só para ver como era insignificante — disse Lara, suspirando.

— Na verdade, foi ela que colocou minha paciência à prova, porque eu não conseguia entender o que havia de errado. Ela me ensinou a não gritar... Era realmente frustrante.

E, agora, lá estava eu.

— Sou muito paciente — informou. Soava mais como um alerta, uma

dessas afirmações vazias, como "sem risco para os golfinhos", que geram dúvida até mesmo pelo fato de terem de ser proferidas.

Lara começou meu tour no L'Apicio pela entrada de serviço, que eu deveria utilizar dali para a frente. Localizado no bairro de Lower East Side, ao lado de uma oficina de aquecedores e de duas lojas de sucos naturais, o L'Apicio tinha uma porta dupla que dava da East First Street direto para o coração da cozinha. Era barulhenta e movi mentada, e instantaneamente fiquei no caminho de alguém. Precisei fazer um movimento espasmódico para me desviar de duas panelas de legumes refogados e esbarrei em uma bandeja de castiçais. Lara, deduzindo corretamente que eu era um perigo para mim mesma e para os outros, lançou uma conversa sobre a conduta no lugar.

— Ao se deslocar em um restaurante e ficar atrás de outra pessoa, ou você coloca a mão nas costas dela enquanto passa ao lado, ou diz "atrás" de maneira que ela saiba que não pode se virar — instruiu-me, paciente.

Cruzamos com um homem que calçava Crocs e jogava caixas de papelão achatadas em uma lixeira e depois com alguém — "ATRAAAAAS!" — que levava tigelas de sopa para uma pia. Havia pessoas lustrando taças, picando cogumelos, separando porções de parmesão ralado e cantarolando com Shakira. Logo à frente, em uma série de bancadas brancas, a verdadeira ação acontecia. Uma sombra de corpos erguia pandas de cobre e cortava maços de verdura. Lara não tentou me fazer passar por eles.

Nada daquilo me dizia respeito. Eu estava ali para me trancar, sozinha, em um pequeno cômodo gelado e escuro que Lara generosamente me apresentou como a adega de vinhos. Era tão estreita que nós duas não podíamos ficar lado a lado, ombro a ombro, e tão alta que eu só conseguia ver as prateleiras superiores subindo em uma escada de metal fina como um estilete.

— Esta é a Bíblia — disse ela, empurrando para minhas mãos uma prancheta com folhas de papel branco amassadas. — É a coisa mais importante de sua vida.

No entanto, a coisa mais importante de minha vida parecia estar escrita em código. Percorri uma linha com o olhar vazio: "Dettori Moscadettu 2010 L12 DE".

— É nosso mapa da adega. Está em ordem alfabética por produtores, com indicação do produtor, nome fantasia, safra e, por fim, localização —

informou Lara.

Assim, "Dettori" se referia a Tenute Dettori, o produtor; "Moscadettu" era o nome fantasia, uma denominação opcional que os viticultores podiam dar a certas linhas de vinho para diferenciá-las ou, ao que me parecia, para torturar ratos de adega como eu; e "L12 DE" indicava as garrafas que estavam na estante à esquerda (lft), na fileira 12, colunas de D a E.

Lara tentou me ajudar a encontrar meu rumo. De modo geral, explicou que o rótulo da garrafa lista uma combinação de nome do produtor, nome fantasia e safra (o ano em que as uvas foram colhidas). Pode especificar também a variedade de uva usada ("Pinot Gris", "Piano", "Aglanico") ou a denominação, que é a região em que se localiza o vinhedo ("Sonoma Valley", "Soave", "Chianti"), mas nem sempre há as duas informações. Sobretudo em relação aos vinhos europeus, os produtores consideraram que a denominação é suficiente para que um bebedor saiba o tipo de uva utilizado no vinho. Apenas um filisteu tacanho não saberia que, por lei, um Chianti deve ser feito com pelo menos 70% de uva Sangiovese para exibir a garantia de qualidade da certificação DOCG (Denominazione di Origine Controllata e Garantita) ou que um Barolo DOCG tem de ser 100% Nebbiolo.

Peguei uma garrafa na prateleira L15 J e estudei o rótulo para tentar encontrar seu produtor. Na parte superior, estava escrito, em letras grandes, "Coenobium". Tinha de ser o produtor.

— Hum... Co-no-bi-um? — arrisquei.

Era o nome fantasia e pronunciava-se "Ce-no-bi-um". Tentei de novo: — Lácio? Era o nome da região. Lara correu o dedo por um longo parágrafo em italiano, passou pelas quase ilegíveis informações sobre teor alcoólico, número da garrafa, presença de sulfito e código de identificação do governo e então parou ao lado de uma linha de texto microscópica no canto inferior do rótulo.

— "Monastero Suore Cistercensi" — leu ela. O produtor. Claro. Eu era encarregada de guardar na adega todos os novos vinhos que chegavam, dando um jeito de acomodá-los mesmo que, aparentemente, não houvesse espaço. Tinha de desembulhar as garrafas, colocar cada uma em um compartimento e registrar essa localização na Bíblia.

— Não me importa onde estão as coisas — disse Lara, que, depois de uma pausa, corrigiu:

— Melhor dizendo, os itens de maior consumo, como este, precisam estar aqui, e este — apontou para uma garrafa de vinho tinto que, para mim, era indistinguível das outras — não deveria estar aqui embaixo.

Definitivamente, ela se importava com a maneira como eu colocaria as garrafas nas prateleiras, já que a adega era visível do salão de jantar do L'Apicio.

— Quando você tirar a garrafa da frente, coloque no lugar dela a de trás — havia duas fileiras por compartimento —, assim a adega parece estar cheia. Ah, e não bagunce tudo. Se um cliente pedir uma garrafa e ninguém conseguir encontra-la, a gente se ferra.

Tentei rabiscar algumas notas enquanto Lara continuava no que parecia ser uma língua estrangeira.

— Se algo diz BTG, então é BTG, a menos que estejamos 86 com ele. Seu p-mix agora fica no quadro do mapa dos nichos.

Isso era crucial, porque eu tinha de checar religiosamente o p-mix (Espere, o quê?) no quadro do mapa dos nichos (Onde?) para fazer algo que eu não havia entendido. Eu também precisava das OCs (Pode repetir?), que Lara prometeu me enviar por e-mail antes de cada entrega. Os novos vinhos brancos deviam ser armazenados nas miniadegas climatizadas, onde Lara precisava... Eram dois de cada? Três? Droga. Saímos da adega, que eu tinha de manter em uma escuridão de túmulo de vampiro para evitar que as garrafas adormecidas aquecessem, e paramos em frente às miniadegas, atrás do bar. Aproveitei a pausa naquela metralhada de instruções para esclarecer: BTG significa vinho servido "por taça" (by the glass, em inglês); 86, "acabou"; OC, "ordem de compra"; e p-mix, "mix de produtos". Soube, também, que as grandes tigelas de metal com frango ao molho apimentado e arroz que eu observava no canto eram a "refeição familiar" para a equipe.

— Chamamos uns aos outros de família — disse Lara —, porque nos vemos mais do que a nossos familiares.

Continuando o tour, ela me conduziu até o vestiário e ergueu os braços para puxar uma escada, que desceu se desdobrando de um alçapão no teto. A escada, bamba e bem gasta, parecia daquelas que os pintores usam, só que mais inclinada, suspensa no ar. Levava ao sótão, que, aparentemente, era muito escuro, apertado, pouco convidativo, cheio de caixas de papelão e pilhas de uniformes, guardanapos e panos. Tratava-se do complemento da adega. Levando

em conta o preço do aluguel em Nova York, era preciso arriscar guardar o excedente de garrafas ali em condições nem um pouco ideais.

Lara, então, me incentivou a subir a "terrível escada", nas palavras dela, e atravessar um alçapão de 30 centímetros. Parecia minúsculo demais. Esperava-se que eu carregasse caixas de 12 garrafas de vinho — cerca de 20 quilos, ou quase um terço de meu peso corporal — para dentro e para fora do sótão por essa "terrível escada".

— Eu tenho medo, mas subi e desci por ela durante dois anos — contou Lara.

Cambaleei para dentro do espaço estreito, e ela me mostrou a maneira menos perigosa de descer. Aparentemente, minha melhor opção era descer meio sentada, oscilando pela escada com uma caixa de 12 garrafas na altura do peito e apoiando-me nos degraus superiores para evitar que me espatifasse no chão de concreto.

— Vi algumas pessoas caírem, e não é nada engraçado — afirmou Lara.

Não sou o tipo de pessoa que muitas vezes vislumbra a própria morte. No entanto, eu me conhecia o suficiente para saber que morrer carregando garrafas de Pinot Grigio para yuppies não era a maneira como eu queria sair de cena, mas representava uma possibilidade real.

Eu não podia deixar de ter inveja dos chefs. Eles lidavam com alimentos — coloridos, óbvios, familiares, reconhecíveis; eu, com 1.800 garrafas frias com nomes de que nunca tinha ouvido falar. Os chefs dançavam juntos em volta da cozinha como uma equipe; eu estava sozinha. Eles tinham uma base sólida; eu me sentia perdida.

Em meu trabalho anterior como jornalista, eu mantivera mais ou menos a mesma rotina durante cinco anos: acordar, pegar o metrô para a Eighth Street e chegar ao escritório às nove e meia da manhã, a tempo de participar da reunião editorial. Graças à permissão dada por Joe, comecei, na qualidade de rata de adega, a frequentar degustações livres organizadas por distribuidores de vinho, os intermediários que vendem para lojas e restaurantes uma seleção de garrafas que eles mesmos importam ou compram de importadores. Em minha nova condição de membro oficial do exército do vinho de Nova York, eu bebericava minha primeira taça aproximadamente no mesmo horário em que costumava dar uma olhada nas manchetes da manhã. Na maioria dos dias, já estava embriagada

antes do meio-dia, de ressaca às duas da tarde e, por volta das quatro da tarde, profundamente arrependida de ter devorado um hambúrguer no almoço.

Em Nova York, bebia-se muito mais do que eu jamais imaginara. A qualquer hora, em qualquer dia da semana, eu podia me juntar a homens de terno aqui e ali, com os dentes roxos e um pouco inebriada, e provar os mais novos vinhos da cidade. Seguindo os conselhos de um jovem sommelier que também precisava aprender a degustar com orçamento limitado, passei a utilizar as degustações para sentir o perfil do sabor de cada uma das variedades de "uvas nobres", assim chamadas porque estão entre as mais plantadas do mundo. Em uma semana, por exemplo, eu não bebia nada além de Sauvignon Blanc — de Sancerre, França, de Marlborough, Nova Zelândia, do Santa Ynez Valley, Estados Unidos, e de Margaret River, Austrália — até que meu nariz e minha boca tivessem entendido todas as suas nuances cítricas e de relva fresca. Na semana seguinte, provava exclusivamente Gewürztraminer; na outra, Tempranillo, e assim por diante, passando pelas mais famosas uvas. Ao me concentrar em cada variedade, eu tentava envolver minha língua em sua personalidade — o aroma de ameixa da Merlot, por exemplo — e como a uva mudava conforme o clima e o país.

Toda quinta-feira, me arrastava de uma degustação livre até o L'Apicio, para provar mais vinhos com Joe. Por 3 horas a fio, os representantes comerciais apareciam com garrafas, e eu experimentava todas. Sabendo que Joe gosta que os vinhos tenham uma história, os distribuidores enfatizavam as excêntricas origens de qualquer vinícola-curinga que tivessem acrescentado a seu portfólio. "Foi fundada há cinco gerações e revitalizada pela bisneta..." "Há ruínas romanas ao longo dos vinhedos e nessa colina alta ficava a residência de férias de Júlio César..." "A vinícola tem um burro para terapia..." "Foi feito um filme para televisão sobre o tempo que o produtor passou em um presídio de trabalhos forçados..."

No entanto, toda essa bebida não era suficiente. Os grupos de degustação às cegas, em que os *somms* exibem, uns aos outros, suas habilidades em deduzir sabores, seriam cruciais para me tornar uma degustadora melhor. Eu poderia receber *feedback* sobre minha técnica de degustação e descobrir os segredos de pessoas que conheciam a arte de "provar às cegas" enquanto cuspiam os custos da abertura de oito a doze garrafas.

Nessa época, eu participava de dois grupos. Às sextas-feiras, encontrava outros iniciantes. Às quartas, juntava-me a sommeliers experientes. Eles

preferiam degustar de manhã por acreditar que seus sentidos estavam mais alertas nesse período do que após um dia de estimulação, e a maioria trabalhava à noite. Então, às dez horas, toda quarta-feira, nos encontrávamos na residência de uma *somm* no Queens, levando garrafas com os rótulos escondidos por papel-alumínio amassado ou meias compridas. Nossa anfitriã vivia em um apartamento de um quarto decorado em um estilo mais bem descrito como *vinous chic*. Na sala havia um vaso bojudo repleto de rolhas em um canto, uma adega climatizada que ia do chão ao teto, enciclopédias de vinho dispostas na mesa de centro e rótulos emoldurados nas paredes pintadas da cor castanho-escura do vinho Syrah. Em geral, nossas sessões começavam com alguém contando sobre o mau desempenho do rapaz que tinha decantado um vinho na noite anterior. No final, todos nós, famintos por termos pulado o café da manhã, ficávamos debatendo quais vinhos combinavam melhor com Doritos vencidos.

Depois de minha primeira degustação às cegas com os profissionais, eles me deram um dever de casa. Eu tinha demonstrado que queria aprender a provar, e isso, aparentemente, estava bem longe do nível em que me encontrava.

— Primeiro, você precisa saber como cuspir — explicou Meghan, uma *somm* pragmática, depois de me ver lutando para terminar uma taça.

Havia uma arte da expectoração, que não se parecia em nada com minha técnica de posicionar os lábios bem em cima do conteúdo espumoso do balde de cuspir comunitário e pôr o vinho para fora soltando um "blá" com a boca mole. Então me apresentaram o "cuspe com confiança" — franzir os lábios para soltar um jato contínuo e forte — e o "duplo cuspe" — cuspir duas vezes por gole, para garantir que realmente não se engoliu álcool e se absorveu uma quantidade mínima pela mucosa bucal. Na primeira vez em que experimentei essa elegante maneira de cuspir no balde, algumas gotas me respingaram na face e na testa.

— Também tive dificuldade para cuspir com confiança de primeira — tranquilizou-me Meghan.

— Requer um pouco de prática.

Nos intervalos de meu treinamento de degustação, eu aspirava o aroma de marmelos, provava diferentes variedades de maçã e via por quanto tempo podia ficar cheirando ervas no supermercado do bairro antes de despertar a desconfiança do vigia. Eu tentava seguir o conselho que tinha recebido para

desenvolver a memória sensorial implantando na mente a impressão de animais, vegetais e minerais de modo a conseguir reconhecer essas nuances no vinho. Durante anos eu me apegara à fantasia de que a gula me tornaria uma pessoa melhor; portanto, fiquei entusiasmada ao ouvir que minhas prioridades deviam ser comer e beber copiosamente.

— Em primeiro lugar, programe seu cérebro com muita informação — aconselhou-me Ian Cauble, mestre sommelier da Califórnia.

— Coma bastante, experimente muitas frutas. Prove todos os tipos de cítricos: a casca, a semente e o suco de laranjas maduras, meio verdes, maduras demais, laranja-baía, limão-cravo, limão-taiti, limão-siciliano...

Logo, não se tratava de ostras e caviar. Porém, se fosse preciso mastigar casca de grapefruit para me tornar uma degustadora melhor, eu faria isso.

Então, outro profissional me disse para acrescentar um pouco de terra à minha dieta.

— Lamba pedras quando for dar uma volta — sugeriu o sommelier, que obviamente não morava em Manhattan, onde esse passatempo ia fazer com que eu fosse envenenada.

— Eu lambo pedras o tempo todo.

— Que tipo de pedras? — perguntei, mais por curiosidade educada do que por desejo de imitá-lo.

— Qualquer pedra que não tenha sido lambida antes — respondeu ele.

— É divertido perceber a diferença entre a ardósia vermelha e a azul. A vermelha tem mais ferro, e o sabor dela é de carne sangrenta. Já o gosto da ardósia azul lembra o de pedra de rio molhada.

No decorrer dessas reuniões, meus conselheiros não oficiais de vinho me levaram a perceber que pelo menos uma das três etapas de meu plano original estava em pauta: fazer o exame certificado pela Court of Master Sommeliers.

Desde 1977, a instituição de ar aristocrático se atribui o solene dever de

garantir que ninguém use o título de *sommelier* em vão. Como principal organismo examinador dos *sommeliers* profissionais, estabelece os padrões de cada aspecto do comportamento dos *somms*. (Há, por exemplo, orientações sobre a maneira de agradecer a um cliente por um elogio.) As credenciais da Court não são imprescindíveis, mas, assim como um MBA ou um rótulo Grand Cru, o diploma da entidade ajuda os *sommeliers* a ganhar mais e a progredir mais rápido, além de ser uma prova concreta de sua competência. (Existem quatro níveis de qualificação, que vão de *sommelier* básico a mestre.) Cada vez mais restaurantes exigem que seus *sommeliers* tenham diplomas da Court, e todo ano milhares deles se candidatam aos testes, embora haja uma lista de espera de 12 meses para alguns exames. Os *sommeliers* que se destacam — e atendem aos requisitos — são acolhidos em uma família de poderosos profissionais do vinho que cuida de seus membros. Um aspirante a mestre *sommelier* comparou passar no exame a entrar na máfia. Se assim era, eu estava prestes a furar meu dedo e a fazer os votos. Desde que decidira embarcar nessa jornada, suspeitava que não poderia entender plenamente a existência sensorial dos *sommeliers* e seu fanatismo por vinho se não me jogasse em sua rotina e me tornasse uma. Como eu não tinha anos de experiência para traçar meu caminho pelos canais usuais, o diploma da Court era minha melhor aposta para ser promovida de rata de adega a um cargo visível no restaurante.

Para provar que são merecedores do certificado, os aspirantes a *sommelier* devem demonstrar seu conhecimento da teoria do vinho (por exemplo, qual é a uva mais cultivada na ilha da Madeira), sua habilidade em servir (se cumprem os 17 passos requeridos para servir uma taça de tinto de maneira adequada) e sua proeza na degustação às cegas (se conseguem deduzir aromas, sabores, acidez, intensidade de álcool, nível de tanino, suavidade, região de origem, variedade da uva e safra de um vinho anônimo). Essas três áreas refletem as habilidades fundamentais para cumprir os deveres do *sommelier*, mas completar as tarefas não é suficiente. Os candidatos têm de mostrar que sabem manter a elegância e a serenidade mesmo ao lidar com os piores clientes ou com desastres no salão de jantar. O exame é um teste de força moral, confiança e graça sob pressão, e todas as pessoas com as quais conversei tinham uma história horrível para contar.

— Se mostrar qualquer sinal de fraqueza, ela será exposta da maneira mais brutal — disse-me o mestre *sommelier* Steven Poe, quando lhe pedi conselhos.

— Antes de fazer o exame, eu me olhei no espelho do carro e falei: "Aqueles filhos da mãe! Vão tentar acabar com você! Pois vão fracassar! Você vai conseguir! Entre lá, faça os caras de reféns e mande ver!". Tomei isto de uísque — com dois dedos, ele levantou um copo de shot imaginário e o bateu contra a boca — e arrebentei!

Não havia curso preparatório. A instituição fornecia apenas uma lista de leituras, com onze livros e três enciclopédias de vinho. Tudo o que eu precisava saber devia essencialmente aprender por conta própria. Só para tentar obter o certificado, eu tinha de primeiro realizar um exame de qualificação, e entre os pré-requisitos constava o aviso de que um mínimo de três anos na indústria do vinho e do serviço era "bastante recomendável". Eu havia me dado um ano para fazer tudo isso.

Como é de imaginar, a reação à minha ideia de passar de rata de adega a uma *somm* certificada nesse período foi tudo menos incentivadora.

— Eles estão botando pressão nas pessoas agora. E vão ser especialmente duros com você porque é jornalista — alertou um dos *sommeliers* com quem eu fazia degustação toda quarta-feira.

O recente documentário *Somm* e a série de TV *Uncorked* haviam impulsionado o interesse pelos certificados da instituição, e corria o rumor de que os exames se tornaram mais difíceis para tentar eliminar os fracos, especialmente os civis.

Um mestre *sommelier* que tinha fiscalizado vários exames procurou me estimular, mas sua observação fez com que eu me sentisse pior:

— Só querem saber se você consegue dar conta do serviço e se não vai entrar em pânico, começar a chorar e sair correndo da sala.

Fiquei preocupada ao ouvir que essa possibilidade existia mesmo.

— Acontece com frequência? — perguntei.

— O tempo tooodo — respondeu. No entanto, podia ser muito pior. Vários candidatos, ao tentar decantar sobre uma chama acesa, haviam se queimado.

Enquanto explicava isso a Matt, meu marido, ele apresentou o

prognóstico mais realista e cru de todos:

— Já pensou em pedir seu antigo emprego de volta?

Eu entendia por que ele estava pessimista.

Meu desempenho como rata de adega chegou ao nível mais baixo quando, certa tarde, preparei os vinhos para um jantar em que Joe receberia um pequeno grupo de especialistas.

Quase no final de meu turno, Joe me pediu que descesse os "sete—cinquenta" (garrafas—padrão de 750 mililitros) que ele e Lara haviam guardado em uma das prateleiras superiores da adega. Lara me garantiu que eu não precisava transportar as garrafas delicadamente. Então, para mostrar a Joe como eu era experiente, os vinhos passaram maus bocados. Desci a escada com garrafas presas sob os braços, de ponta-cabeça, sobressaindo por todos os ângulos de meu peito.

Foi somente quando as coloquei em uma mesa que me dei conta da preciosa carga. Eram joias de icônicos produtores italianos, entre os quais um Tignanello de Antinori, o primeiro do que se tornou um movimento de supertoscanos que abriram caminho ao combinar uva Sangiovese com variedades francesas. Eu certamente teria de gastar o salário de um mês de trabalho de rata de adega para poder participar daquele jantar. Joe apareceu e deu uma olhada no lote.

— Esses vinhos ficaram de pé na adega desde ontem para ajudar os sedimentos a se juntar no fundo — disse.

— É importante não os sacudir.

Fiquei muda. Joe tirou um saca-rolha do bolso e começou a remover a cápsula de metal que cobria a rolha. Colocou a lâmina de 2,5 centímetros do saca-rolha sob a borda superior da garrafa e fez dois cortes nítidos em volta do gargalo — meio círculo no sentido horário, meio no anti-horário. Então, com o polegar apoiado na beira do rebordo da garrafa, usou a faca para tirar a coroa de metal. Ela saiu tão naturalmente que parecia que o vinho levantava o próprio chapéu. Joe girou a espiral de metal do saca-rolha com um leve movimento do pulso, sem mexer a garrafa, e foi como se o Tignanello entregasse sua rolha voluntariamente. A garrafa não se moveu um milímetro de onde eu a havia colocado.

Ele ia repetir o processo, e perguntei se eu podia experimentar. Comecei a serrar o gargalo da garrafa. Joe me olhava com ar claramente doloroso.

— Não precisa movimentar tanto a garrafa — disse. Passei a serrar mais delicadamente. Seu rosto parecia comprimido, como se ele tivesse acabado de provar um Chianti com gosto de rolha.

— Tente manter a garrafa imóvel. Parei de serrar, posicionei a lâmina do saca-rolha sob a base da coroa, como ele fizera, dei um empurrão para cima e cravei a lâmina na carne de meu polegar. Brotaram gotículas de sangue.

Joe estava mais preocupado com o que acontecia com o vinho.

— Você não precisa mexer a garrafa — insistiu, como se eu não tivesse entendido antes e pensasse que sacudir o vinho era uma manobra apropriada.

Pegou o saca-rolha de minha mão mutilada. Eu não queria mesmo tentar utilizar o saca-rolha, e ele preferia não correr o risco.

Agora, eu tinha de decantar os vinhos, algo que nunca tinha feito.

— Você sabe decantar um vinho? — perguntou Joe.

— Ah, sim — menti.

Umás 12 pessoas estavam chegando para o jantar e tínhamos uma única garrafa de certos vinhos para servir, o que mal dava dois dedos para cada convidado. Para garantir que nenhuma gota fosse desperdiçada, Joe, evidentemente pouco confiante em minhas habilidades, deu-me uma "refrescada" no processo de decantação. Com a mão esquerda, segurou o decantador em um ângulo leve e, com a direita, inclinou a garrafa aberta de modo que o gargalo ficasse paralelo à mesa, suspenso acima de uma vela acesa, enquanto o conteúdo descia pelo decantador. Ele observava a chama pelo ombro da garrafa. Toda vez que a chama ficava obscurecida por pequenas partículas pretas, parava de derramar o vinho para evitar que os sedimentos — depósitos de tanino e cristais de tartarato — passassem para o decantador. Joe explicou que decantar consiste em remover os sedimentos que podem se formar em uma garrafa durante o envelhecimento e também em arejar o vinho, expondo—o ao oxigênio, o que ajuda a ressaltar seu sabor. Então ele desapareceu, deixando-me decantar as garrafas restantes.

Repeti os passos: decantador na mão esquerda, garrafa na direita, vinho no... droga. Vinho na mesa, escorrendo por todos os lados. Estabilizei a garrafa e respirei fundo. Se ficasse observando o gargalo da garrafa para ter certeza de que eu despejava o líquido no decantador, não poderia, ao mesmo tempo, olhar o ombro da garrafa para me certificar se havia manchas escuras de sedimento flutuando ali dentro. Mas, se olhasse o ombro da garrafa, não conseguiria vigiar onde eu despejava, e o vinho vazaria pelas laterais do estreito funil do decantador. Além disso, claro, eu queria manter um olho em Joe, na cozinha, para garantir que não visse o que estava acontecendo. Espiando para todos os lados, lutei para me concentrar no ritmo do glu-glu-glu da garrafa. Foi então que ocorreu uma enchente.

O vinho se esparramou sobre a mesa, encharcando minhas mãos e a vela tremulante. Parecia que a cera branca derretia em sangue. Pensando nisso, dei uma olhada no meu polegar, e poderia mesmo ser sangue. Peguei um maço de guardanapos brancos para coquetel e tentei absorver o líquido derramado antes que Joe percebesse. Vi que ele estava finalizando uma conversa na cozinha. Não havia mais vinho na mesa, apenas um pequeno amontoado de guardanapos brancos amassados e manchados de vermelho. Enfiei-os no bolso, peguei outra garrafa e comecei a despejar seu conteúdo no decantador. Outra enchente.

O vinho espirrou para fora do decantador e encharcou de novo a vela. Joe vinha em minha direção e estava a poucos passos de distância. Enxuguei a vela com um guardanapo, queimando-me levemente. Joe então parou a meu lado. Primeiro, olhou a vela, transpirando Sangiovese; depois, a protuberância de guardanapos em meu bolso. Não fez comentário algum. Não precisava. Apenas disse:

— Preciso de sua ajuda. Pode ir comprar etiquetas?

Sem querer, eu estava fazendo jus ao título de rata de adega. Assim como um enorme roedor infiltrando-se em um estabelecimento respeitável, eu vinha provocando estragos na ordem e na civilidade. Deixava cair garrafas e perdia vinhos, até mesmo caixas inteiras.

Fazia um mês que eu tentava localizar um rótulo oferecido na carta do L'Apicio, por US\$ 192, que eu guardara em um lugar errado da adega. Lara me fez verificar cada um de nossos quase 2 mil vinhos três vezes seguidas, antes de reconhecer a derrota: uma garrafa de Ceritas tinha sumido. Essa badalada

vinícola orgânica vendia de modo seletivo para os restaurantes, e tê-la na carta de vinhos era uma honra que Lara precisava conquistar: ela recebia apenas um punhado de Ceritas por ano — era a maneira de o distribuidor recompensá-la por encomendar regularmente muitas outras garrafas de seu portfólio. Lara passara um ano inteiro empurrando Lioco Chardonnay, um vinho californiano bom, mas menos impressionante, em troca do privilégio de comprar três garrafas de Ceritas, e eu tinha feito uma delas desaparecer.

No começo, muito paciente, Lara conseguiu manter a civilidade diante dos incidentes. Quatro semanas após minha posse como rata de adega, ela me lembrou, amigável, de riscar as antigas localizações dos vinhos à medida que eu reorganizava o estoque. Em seguida, perguntou-me por que nunca conseguia achar meu registro dos vinhos que estavam acabando. Ah, sim... Eu tinha me esquecido completamente disso. Seus comentários foram ficando mais secos e recorrentes semana após semana: "Onde está o Graci Arcuria?"; "Recebemos quatro caixas de La Ghiga Barbaresco, então por que o mapa da adega menciona que apenas uma foi armazenada?".

Em uma única sexta-feira, recebi cinco e-mails de Lara, cada um com uma lista detalhada de reclamações. Chegara um vinho branco que eu não havia guardado na miniadega climatizada. Ela ainda estava encontrando, na parte da frente dos compartimentos da adega, garrafas que não combinavam com as armazenadas atrás. Outra garrafa de vinho branco não tinha sido colocada na miniadega. Eu precisava mesmo parar de escrever na margem do mapa dos nichos. Será que eu não conseguia distinguir um vinho branco de um tinto? Eu guardara os brancos de Occhipinti com os tintos. O Gruet não era nosso, nem o Primaterra; eram destinados a nosso outro restaurante... Eu não tinha lido o e-mail dela?

Percebi o dano emocional que meu trabalho vinha causando a Lara durante um inventário. Uma vez por mês, precisávamos conferir o número total de garrafas em cada depósito das dependências, de modo que Lara pudesse registrar os custos e os lucros. Ela estava com o laptop aberto sobre o balcão do bar, e eu, agachada no chão para ler em voz alta o nome e a quantidade de vinhos nas miniadegas. Apenas recentemente eu tinha me lembrado de que devia verificar isso todo dia para garantir que houvesse duas garrafas — nem mais, nem menos — de cada vinho.

— Trousseau Gris Forlorn Hope, três! — gritei.

— Três — confirmou ela.

— Graci "Arcuria", três!

— Três? — perguntou.

— Failla, três! — continuei.

Era um vinho que eu lhe dissera estar em falta três semanas antes. Lara ficou em silêncio e fechou os olhos. Pressionou a testa como se estivesse com enxaqueca e começou a falar, bem devagar:

— Se existe um sistema, ele precisa ser seguido. As pessoas não estão seguindo o sistema. Não estão... seguindo... o... sistema.

— Ela se agachou até o chão a meu lado, com as costas grudadas no balcão. Não se voltou para mim. Ficou olhando para a frente.

— É por isso que faço terapia.

Aos poucos, fui entrando no ritmo do restaurante e, com isso, entrei na cadência dos hedonistas da cidade. Vendíamos os vinhos mais caros nas noites de terça, quarta e quinta, quando os nativos de Nova York saem para se divertir. Eram os "verdadeiros clientes de Manhattan", dizia Lara com evidente admiração, os epicuristas que não queriam se incomodar com a plebe dos fins de semana. Sexta-feira e sábado eram fracos para vinhos e fortes para bebedeiras. "Ponte e túnel" era a explicação — os visitantes de Nova Jersey e dos subúrbios. Mas nem as pessoas que gastavam muito eram poupadas dos gracejos. Perguntei quem estaria disposto a pagar pelo caro Gaja que Lara me pedira para reservar uma terça-feira. "Ah, algum ricoço em sua festa de aniversário", zombou um dos chefs. Outro jantar foi para "alguém que tinha dinheiro demais".

Eu também começava a desvendar a linguagem oculta das cartas de vinhos. Agora, sabia que os restaurantes em geral cobriam de mim por uma taça de vinho o preço de atacado que pagavam por uma garrafa e que eu teria de desembolsar umas quatro vezes isso para comprar a garrafa deles. (Quatro taças de vinho por garrafa... faça os cálculos.) No L'Apicio, os vinhos de preços mais bizarros eram os que vendiam melhor, e nada custava menos de US\$ 10 a taça.

Os vinhos por taça proporcionavam altos lucros para todos. Os viticultores e distribuidores ansiavam por um lugar que oferecesse BTG desde

que significasse rotatividade rápida e encomendas regulares. Na maior parte dos restaurantes sofisticados, o preço dos BTGs era calculado com uma causa específica em mente: "roubo, pilhagem", como mencionou um sommelier. Os diretores de bebidas sagazes cobravam uma taxa "eu quero" sobre taças de uvas bem conhecidas, como Chardonnay e Malbec. Isso porque a maior parte dos consumidores via uma uva familiar, ligava o piloto automático e pensava: "Eu quero. Não importa quanto custa". Esses vinhos eram símbolo de status e substitutos seguros. Ao sair para comer, comecei a me afastar dos clássicos, que agradam a todos — por exemplo, entre os sommeliers, "Cabernet" significava "dinheiro fácil". Então, para beber uma dose de ótimo vinho a bom preço, eu me limitava a tudo o que parecesse desconhecido e vagamente intimidante — digamos, um Mondeuse Noire de Saboia, França. Graças à regra de ouro "Você não consegue ter margem de lucro com coisas que as pessoas não conhecem", alguns sommeliers ofereciam seus vinhos favoritos desconhecidos com margem menor e compensavam a diferença com os "eu quero". O amor por sabores finos, aprendi, podia ser o impulso para lucrar.

Ao mesmo tempo, comecei a conhecer a hierarquia das corporações de vinho da cidade. As pessoas que bebiam comigo de dia pertenciam ao sistema de três níveis, constituído por viticultores, distribuidores e sommeliers (ou varejistas), pelos quais o vinho deve passar antes de chegar à mesa dos consumidores. Esse processo é deliberadamente complicado. Com a revogação da Lei Seca nos Estados Unidos, os legisladores introduziram os intermediários (distribuidores) na esperança de evitar o surgimento de um lobby da bebida, tornando a compra de álcool mais cara e menos eficaz e, assim, poupando o país de virar uma nação de bebedores com cirrose.

Os viticultores, obviamente, fazem o vinho. Costumam aparecer nos meses de maior movimento comercial (setembro, maio) para encantar os clientes com seu forçado sotaque francês.

Os distribuidores vendem o vinho. Os melhores deles são celebridades nessa indústria, e sua reputação por encontrar joias é tão bem estabelecida que sua aprovação de determinada garrafa pode ser a única coisa de que os sommeliers precisam para compra-la. Muitos distribuidores foram sommeliers por tanto tempo que ficaram cansados da rotina noturna do trabalho em restaurantes, e quase todos sabem que têm de bajular seus antigos colegas. Eles têm orçamento para convidar sommeliers e diretores de bebidas para fartas refeições ou leva-los ao redor do mundo para conhecer as vinícolas de seu

portfólio. Nas degustações, vários sommeliers que encontrei estavam se preparando para viajar a algum lugar — Córsega, Austrália, Chile — com um distribuidor a convite de uma vinícola ou de um escritório de negócios. Não parecia existir conflito de interesses para ninguém, a não ser para mim. Os sommeliers estariam vendendo vinhos apenas porque tinham feito uma bela viagem, e não por causa de sua qualidade?

— É assim que funciona — informou-me um rechonchudo distribuidor de cerca de 50 anos.

— Eles viajam, têm uma boa experiência e expressam seus agradecimentos colocando algo em sua carta de vinhos.

No L'Apicio, o negócio era pessoal, e Joe e Lara tinham seus amigos favoritos.

— Sempre vai haver um Turley em taça em nossa carta de vinhos — disse-me Lara, referindo-se a Larry Turley, vinicultor da Califórnia.

— Como somos muito amigos dele e de sua filha, fazemos isso por eles.

No sentido mais literal, os sommeliers são os profissionais de um restaurante que compram vinhos para vende-los e servi-los aos clientes. Escolhem o tema de sua carta, decidem que quantidade comprar, pensam na melhor maneira de fisgar o consumidor e em como ressaltar a visão do vinicultor e, por fim, controlam a saúde financeira do restaurante. No L'Apicio, vinhos e bebidas alcoólicas representavam cerca de um terço de tudo o que se vendia por noite. Como as garrafas tinham maior margem de lucro que as carnes, elas garantiam a liquidez do negócio.

— Se eu fizer algo errado, o restaurante vai sofrer. Vai sofrer mesmo — disse Lara.

Os sommeliers podem parecer simples mensageiros em comparação aos chefs ou bartenders, que fazem as coisas que servem. No entanto, os mais talentosos também são criadores a seu modo, usando o vinho, a linguagem, o ambiente, a psicologia e os sentidos para elaborar uma experiência singular para a pessoa que vai degustar uma taça. "O vinho", declarou Alexandre Dumas, romancista francês do século XIX, "é a parte intelectual de uma refeição."

Há quase tanto tempo quanto o homem produz vinho — cerca de sete milênios — as pessoas querem alguém que o sirva para elas. Ainda que as responsabilidades tenham evoluído, um aspecto desse trabalho permanece igual e pode explicar a fama de metidos dos *sommeliers*: o sortudo indivíduo encarregado de servir vinho continua desfrutando uma posição privilegiada na equipe de um restaurante. O vinho é especial — os povos antigos acreditavam que tinha origem divina — e, por extensão, as pessoas que o manuseiam também o são.

Uma das primeiras referências a "*sommelier*" (a palavra ainda não tinha sido inventada) aparece no Livro do Gênesis. Os *escanções*, que vertiam e serviam o vinho, eram os confidentes e conselheiros dos reis egípcios e, na história bíblica, o faraó solicitou a ajuda de seu serviçal de vinho para interpretar um sonho. O *escanção* teve a brilhante ideia de pedir a José que decifrasse a visão, que pressagiu uma seca, e o país se preparou armazenando grãos. (Foi um começo auspicioso: em essência, o primeiro *sommelier* da história foi quem, indiretamente, ajudou a prevenir o desastre de sete anos de fome.) O trabalho nem sempre se mostrou tão deprimente. Ramsés II, que expandiu os vinhedos do Egito durante o século XIII a.C., contava com a própria equipe de "*sommeliers*", que o guiavam entre os vinhos que eram *nfr* (bons) ou *nfr—nfr* (muito bons).

Milhares de quilômetros ao norte, os antigos romanos organizavam festins regados a vinho servidos por servos especiais. Esses atendentes, diferentemente dos ajudantes regulares, vestiam-se com suntuosas túnicas ornamentadas por bordados púrpura e dourados. Os festeiros sabiam examinar os homens que serviam o vinho tão de perto quanto o próprio vinho, já que os anfitriões uniam os convidados mais respeitados com os mais atraentes dos jovens servos. Como disse Sêneca, filósofo romano do século I, esperava-se desses atendentes que satisfizessem mais o apetite carnal dos convivas do que sua sede por vinho: apesar de o servidor de vinho "já ter adquirido a aparência de soldado", devia "permanecer imberbe, manter os cabelos penteados para trás ou raspados até a raiz e ficar acordado a noite toda, dividindo seu tempo entre a embriaguez e a luxúria de seu senhor".

A história do *sommelier* moderno começa alguns milênios depois. Embora livres dos deveres eróticos, os *escanções* da Idade Média continuaram a ser símbolo de status que os reis e príncipes europeus exibiam nas festas. Os jovens nobres rivalizavam para obter o direito de servir o vinho real, e os aristocratas menores seguiram a tendência, enfeitando as salas de jantar com os

próprios serviçais de vinho. O cargo de "sommelier" se tornou oficial em 1318, por decreto do rei Filipe V da França, mas por algumas centenas de anos requeria saber lidar com os bêtes de somme (animais de carga) que transportavam coisas entre os domicílios. No século XVII, os *somms* foram promovidos: um grand seigneur devia ter um bouteiller para armazenar e conservar seus vinhos, um sommelier para selecionar e separar o que seria servido à mesa e um échanson para servi-los.

O sommelier da versão inicial, anterior aos restaurantes, trabalhava em casas particulares, onde suas responsabilidades ultrapassavam de longe qualquer coisa prevista pelos exames da Court of Master Sommeliers. Segundo *A perfect school of instructions for the officers of the mouth*, manual francês de serviços do século XVII, os sommeliers eram encarregados de cortar frutas em formatos excêntricos, lavar e passar roupas, lustrar a prataria, pôr a mesa e, durante as refeições, buscar, apresentar e provar o vinho. Um "mordomo do vinho" de família abastada era em parte servidor, em parte vinicultor e em parte alquimista, elaborando receitas para recuperar bebidas danificadas, viscosas ou adulteradas. As ostras podiam consertar um vinho azedo, e um manual para criados de 1826 inclui até instruções para falsificar clássicos franceses. (Para imitar o Bordeaux, encha uma garrafa com partes iguais de sidra Devonshire e porto de 1 mês de idade e sirva — "o melhor dos juízes não será capaz de distingui-lo de um bom Bordeaux".) Na hierarquia dos empregados domésticos, esses moradores de adega eram considerados a nata acima do resto e agiam à altura. "Em Welbeck, os criados superiores adotavam uma atitude arrogante em relação aos inferiores", fulmina o ex lacaios do duque de Portland, em sua autobiografia na qual conta sobre serviços que prestou na Inglaterra eduardiana. "O Sr. Clancy, encarregado da adega, era o mais arrogante e pomposo de todos."

Os primeiros restaurantes revelaram os sommeliers para o público apenas às vésperas da Revolução Francesa. De início, apareceram em endereços parisienses como La Maison Dorée, lugar para ver e ser visto predileto de Dumas e Balzac que se gabava de sua adega de dois andares com cerca de 86 mil garrafas, quase 50 vezes o estoque do L'Apicio. Enfim, qualquer um, independentemente da classe, podia ser aconselhado e servido por sommeliers, que exerceram sua influência para melhorar a reputação do vinho. Por boa parte de sua vida, o vinho tinha sido um humilde "mata-sede" que as pessoas bebiam todo dia, o tempo inteiro, sobretudo porque as opções não alcoólicas, como a água cheia de bactérias, traziam o risco de mata-las. ("Quando a água de um lugar é ruim, é mais seguro não beber nada que não tenha sido filtrado por meio

de baga de uva ou tonel de malte", aconselhava o autor vitoriano Samuel Butler.) No entanto, quando os sommeliers se tornaram um acessório das salas de jantar fazendo lobby a favor dos vinhos, acabaram por elevá-lo a um bem cultural com ar de sofisticação. Seguiram-se as combinações com a comida. No século XIX, à medida que o cardápio de bebidas não letais e os respectivos pontos de venda aumentavam (o café era degustado em cafeterias, o uísque em bares), o vinho forjou uma conexão com a mesa. Por um tempo, chefs como Charles Ranhofer, do Delmonico's, então o *crème de la crème* dos restaurantes de Manhattan, aconselhava combinar o vinho com a personalidade dos clientes. "Os sabores são formados no temperamento", escreveu Ranhofer, de modo que as pessoas que têm "natureza irritável" vão apreciar "um vinho estimulante, como o Bordeaux", e as propensas à "melancolia", um "afrodisíaco", como o Borgonha. Essa era uma forma de associar os clientes com as garrafas, mas hoje a maior parte dos sommeliers usa outro parâmetro: o paladar. Porém, como seu meticuloso foco no sabor os ajudava a escolher a garrafa certa para um consumidor que poderia ter uma ideia bem diferente do que era um "bom" vinho, o processo permaneceu envolto em mistério — e eu estava decidida a conhecê-lo na prática.

Após alguns meses no L'Apicio, eu havia (quase) parado de colocar garrafas no lugar errado. Tinha dominado o saca-rolha, as informações da adega, o inventário e o nome de 99% dos vinhos do estoque. Estava escrevendo notas de degustação para os garçons da casa e havia dominado a "terrível escada". Sentia que entendia não só o *quê*, mas também o *porquê* daquilo que ocorria em um restaurante.

Talvez a coisa mais importante que aprendi, no entanto, foi que o L'Apicio não me levaria a lugar algum. Joe e Lara tratavam seu trabalho como... bem, trabalho. Era um meio de sustento, não a vida em si. Eles eram pessoas normais e bem equilibradas, mas eu não tinha deixado meu emprego anterior para conviver por mais tempo do que fosse preciso com pessoas normais e bem equilibradas.

Em minhas voltas pela cidade, encontrei sommeliers para os quais o trabalho não era apenas um trabalho ou mesmo um estilo de vida, e sim uma religião. E não uma religião de frequentar a igreja nos dias santos, mas um fervor do nível das 95 teses de Martinho Lutero pregadas na porta de uma igreja. "Pode chamar isso de culto, se quiser", disse-me um deles.

Seu expediente não começa quando batem ponto no trabalho. Passam as manhãs refinando o paladar em grupos de degustação, revisam fichas didáticas

por 7 horas a fio e cheiram ardósia por diversão. "Férias" significam adquirir conhecimentos nos vinhedos da Califórnia ou da Espanha. Reorganizam sua vida em função do nariz e da língua — os deles e os dos outros. E têm valor significativo. Uma sommeliere de um restaurante de Midtown me contou que havia vendido US\$ 3 milhões em um ano. Na verdade, eu entendera errado: US\$ 3 milhões foi o que um cliente comprou no decorrer do ano, corrigiu depois. Os sommeliers chamam afetuosamente uns aos outros de cork dork ^{1} .

Eram eles que eu queria conhecer, mas não os encontraria no L'Apicio. Ocupam um nível mais intenso, insular e elitista. Em geral, trabalham em restaurantes que deixam o crítico do *Nego York Times* feliz por ter um trabalho — lugares que têm oligarcas e bilionários da tecnologia como clientes, onde a maioria das pessoas há muito tempo desistiu de conseguir uma reserva. Esses sommeliers servem regularmente vinhos de US\$ 6 mil a pessoas tão obcecadas por sabores quanto eles. E, assim como eu, estavam se preparando para o exame da Court — o de mestre sommelier, no caso deles.

Havia um aspirante a mestre sommelier em particular cujo nome com frequência era mencionado em minhas conversas com sommeliers, distribuidores e colecionadores de vinho. Alguns o chamavam de Rain Man, em referência ao autista do filme interpretado por Dustin Hoffman. "Muitos dos outros somms se sentem um pouco assustados com ele", disse-me alguém. "Mas, veja, ele sabe tudo."

Eu não era mais uma civil, porém estava longe de ser uma somm. Ainda procurava um mentor, meu Obi-Wan Kenobi, um idoso sábio, gentil e misterioso. O que encontrei em Morgan Harris foi bem diferente.

CAPÍTULO DOIS

Sociedade secreta

MINHAS PRIMEIRAS INTERAÇÕES COM MORGAN, ADMITO, FORAM ESTRANHAS.

Nós nos esbarramos pela primeira vez em um festival de vinhos, o Wine Bar War, onde Morgan dispensou as cordialidades para recitar uma ode às virtudes de sua adega climatizada. Seu estande era o único que servia vinho tinto arrefecido à temperatura de adega em um sufocante armazém do Brooklyn, e ele estava bastante orgulhoso dessa amostra de prevenção. Admiro esse nível de hedonismo obsessivo-compulsivo, e havia ouvido histórias curiosas sobre Morgan, de modo que lhe enviei um e-mail para perguntar se teria um tempo livre para me contar como e por que se tornara sommelier.

— Tenho pensado e escrito muito sobre isso para mim mesmo, para saber por que o que eu faço tem realmente importância cultural e social, em vez de ser apenas um intermediário trabalhando em uma rede de distribuição — respondeu, como forma de dizer "sim".

Sugeri que fôssemos tomar algo no Terroir, um aconchegante bar de vinho do East Village que toca Iggy Pop e The Who e apresenta sua carta de vinhos em pastas com capas decoradas comgraffati. Ele chamava o lugar de uma de suas "'casas espirituais' no mundo do vinho".

Morgan chegou de bicicleta vestindo calça jeans, camiseta vintage, gorro cinza e tênis Saucony gastos, que pegara no armário de seu pai.

Gastava seu dinheiro mais com bebida do que com roupa, explicou, dobrando as pernas compridas sob o estreito balcão do bar. Tirou o gorro, deixando solto um único cacho de cabelo, que balançava e dançava em sua testa como um trêmulo ponto de exclamação. Morgan era um ciclista mensageiro do pescoço para baixo e Hugh Grant do queixo para cima: preguiçosa e marotamente bonito, tinha olhos azuis, maxilar bem definido e ondas volumosas de cabelo.

Antes que eu pudesse expressar uma preferência, ele pediu duas taças de xerez.

— O xerez é uma das coisas mais complicadas — disse ele. E então começou a falar, a uma velocidade usualmente reservada à recitação dos efeitos colaterais dos remédios em anúncios de TV, sobre o processo de envelhecimento biológico e oxidativo do xerez Amontillado, as nuances dos xerezes Fino, Manzanilla, Amontillado e Oloroso, a combinação matadora do Oloroso com azeitonas e jamón de 18 meses de idade, o "sabor umami característico daquela oxidação", a confusão generalizada entre secura e tanino e as tendências do vinho no século XVIII. Então, apoiou os pés nas pernas de meu banquinho, enquanto batia no balcão com ênfase, o cacho balançando ao ritmo da excitação. Eu sabia do amor de Thomas Jefferson por vinho da Madeira? Que o Barolo não era seco até 1870? Da palpitante riqueza das refeições no século XIX?

— Dê uma olhada nos cardápios históricos dos anos 1880... por exemplo, do Delmonico's... São algo... caramba!

— Jogou a cabeça para trás e ergueu as mãos no ar para enfatizar, ou talvez não conseguisse se controlar.

— Essas pessoas só tentavam não morrer!

Ele queria que eu soubesse que os vinhos mais caros a bordo do Titanic eram todos Rieslings alemães. Qualificou as notas de degustação de "fundamentalmente más". Admitiu seu desejo por uma garrafa de champanhe de US\$ 1.400 — "um roubo" —, que seria "uma experiência quase religiosa". Revelou as forças e fraquezas de seu paladar com a facilidade de uma estrela de basquete contrariando as estatísticas: não tinha sensibilidade a aromas apimentados, confundia Nebbiolo e Sangiovese e seu status de superdegustador era suspeito. Estava escrevendo sobre vinhos — "mais um manifesto ou panfleto religioso do que um livro" —, cuja finalidade era "provocar uma mudança radical para ajustar a metanarrativa dos norte-americanos sobre a maneira como se veem em relação ao vinho".

— A maior mentira que tem sido vendida à população dos Estados Unidos é que ela não está no controle do próprio gosto — pregou, e o cacho tremeu como se concordasse.

Assim era Morgan: beirando o professoral, um tanto hiperbólico e extremamente prolixo.

— De fato, ouvindo as pessoas, tendo a acreditar que algumas coisas vão mudar a curto prazo — disse-me mais tarde, bem depois de eu ter deduzido isso sozinha.

Morgan pediu mais duas taças de vinho e revisitou sua história pessoal. Tinha 29 anos, estudara teatro na Emerson (uma pequena faculdade de artes e ciências humanas que havia apropriadamente começado como "escola de oratória") e abandonara a carreira de ator para ser sommelier. (Em *Quebrando a banca*, filme sobre contadores de cartas nos cassinos de Las Vegas, Morgan foi dublê de mãos.) Começou servindo vinho apenas razoável em um restaurante italiano em Boston e sete anos depois já estava ajudando homens poderosos com grandes verbas de representação a escolher garrafas no Aureole, restaurante do chef Charlie Palmer, na Times Square, premiado pelo Guia Michelin. Ingressara ali depois de ser demitido do Jean-Georges, a joia da coroa do império internacional do chef francês Jean-Georges Vongerichten. Morgan, que nunca recusava prazeres líquidos, uma noite tomou uma Margarita enquanto revisava os formulários de pedidos no escritório do restaurante, e isso foi o fim.

Estava se preparando para a segunda etapa do exame de mestre sommelier, o mais alto nível para os profissionais do vinho em restaurantes. Em termos de dificuldade e prestígio, obter o título é o equivalente a se tornar um Seal ^{2}. Mas, enquanto há 2.450 Seals ativos, apenas 230 pessoas já se tornaram mestres sommeliers. Colocando as coisas no devido contexto, são 200 candidatos todo ano, e cerca de 90% fracassam. Em média, nos anos que os levam até o exame, os aspirantes a mestre provam mais de 20 mil vinhos, estudam durante 10 mil horas, fazem mais de 4 mil fichas didáticas e colam 25 mapas plastificados na parede do chuveiro. A parte teórica do exame é seletiva. (Qual é a altitude da denominação Fiano di Avellino? Inacreditável.) Bem-sucedido nessa etapa, Morgan ia realizar as provas de degustação e de serviço no final da primavera, mais ou menos na mesma época em que eu planejava fazer o exame de certificação. Senti certa afinidade com ele. Estávamos colocando a vida de cabeça para baixo por causa de um dos exames da Court of Master Sommeliers e nos preparávamos para isso. Com sorte, Morgan compartilharia comigo seu método de treinamento.

Eu me identifiquei com ele porque também sou nerd. Fico tão entediada quando se trata de atividade física e tão feliz em contato com a luz da tela do computador que meu marido me apresenta a seus amigos como uma "garota caseira". Como editora de tecnologia de um site, meu trabalho era interagir com

outros nerds, e eu encontrava dezenas deles: programadores, hackers, futuristas, roboticistas... No entanto, mesmo eu, especialista no mundo geek, fiquei boquiaberta diante de Morgan. Ele era tão nerd que o ar a seu redor praticamente vibrava com a intensidade de sua paixão por vinhos. Seu entusiasmo era magnético.

Nosso primeiro encontro durou quase 3 horas. Incapaz de pronunciar uma única palavra, tive de esperar que ele fosse ao banheiro para pedir a conta. Eu estava meia hora atrasada para um jantar com um amigo.

— Seja o que for que queira analisar sobre essa experiência, posso ajudar você; é só pedir — disse Morgan quando saímos.

Eu sabia o que pedir, e Platão nunca teria aprovado.

Nossa desconsideração geral pelo paladar e pelo olfato começa com Platão. Para o grande filósofo grego, entre os cinco sentidos, esses eram os degenerados mal-intencionados. Enquanto Platão argumentava que a audição e a visão podiam trazer prazer estético, as experiências obtidas pela boca e pelo nariz eram estímulos fugazes e intelectualmente falhos. No melhor dos casos, provocavam comichões no corpo; no pior, tornavam os homens selvagens. Segundo Platão, o mecanismo que faz o sabor abrir o apetite — a "parte da alma que deseja carne e bebida" — não era melhor que "um animal selvagem acorrentado ao homem". Deixada por conta própria, essa besta interior podia provocar frenesias de gula capazes de transformar "toda a raça humana em inimiga da filosofia e da música". Vindo de um filósofo, tratava-se de um crime especialmente hediondo.

Essa maneira de pensar se perpetuou por gerações de pensadores, que também torceram o nariz para... bem... o próprio nariz, assim como para a língua. Consideravam esses órgãos sensoriais não fidedignos, degradantes portas de acesso à gula e ao vício, encobertas pelas vis necessidades da carne. "É claramente impossível", escreveu Tomás de Aquino, "que a felicidade humana consista nos prazeres do corpo, sendo os principais deles os da mesa e do sexo." René Descartes considerava a visão "o mais nobre e mais abrangente dos sentidos". Kant concordava com isso e desdenhava o paladar e o olfato como "nada senão sentidos de sensação orgânica". (Para ele, o olfato era o sentido "mais ingrato" e "mais dispensável" que "não vale a pena cultivar") Esse esnobismo em relação aos sentidos se estendeu a campos bem distantes da filosofia. Alguns cientistas até se recusaram a pesquisar essas faculdades

obsoletas e primitivas. Em um livro sobre odores, Jacques Le Magnen, pioneiro pesquisador do século XX, focou o paladar e o olfato, vendo-se obrigado a justificar seu interesse naquilo que chamou de "sentidos menores".

Eu vinha ouvindo rumores sobre um grupo de aspirantes a mestre sommelier que desprezava essas sensibilidades antissentido em suas reuniões semanais no restaurante Eleven Madison Park (EMP, para os iniciados). Dizia-se que era o Santo Graal dos grupos de degustação às cegas de Nova York, o de mais alto nível da cidade. Uma sommelière me falou da existência de uma lista de espera para admissão, "porque seus membros são impiedosos" (ela fora preterida). Circulavam histórias de pessoas que foram colocadas na lista negra por terem levado o vinho errado ou faltado em uma das reuniões sem avisar o grupo. Não havia audições, inscrições nem entrevistas. Em vez disso, assim como acontece nos clubes sociais ou nas sociedades secretas, a melhor opção para quem quisesse participar era ser amigo das pessoas certas, trabalhar nos lugares certos e esperar a ocasião certa, como uma competição, para mostrar que sabia diferenciar um Meursault (um Chardonnay da aldeia de Meursault, na Borgonha) de um Marsannay (um Chardonnay da aldeia de Marsannay, também na Borgonha, distante uns 30 quilômetros de Meursault). Perguntei a Victoria James, prodígio em vinhos que havia pouco tempo conseguira um lugar no grupo, sobre a possibilidade de eu entrar nele. "É muito sério", respondeu, logo repetindo: "É muito sério. É realmente muito sério." E então me contou da briga que aconteceu a respeito da tipicidade de garrafas de Chablis. "Coisas do tipo: 'Como você pôde trazer este Chablis, se 2013 foi uma safra quente e ele obviamente não é um exemplar típico?'."

Os grupos de degustação às cegas costumam segregar as pessoas de acordo com o nível de experiência, e eu não praticava degustação com candidatos a mestre sommelier. Contudo, era exatamente o que eu pretendia fazer. Degustar às cegas com grandes degustadores aumenta o feedback que se recebe, daí a resistência dos grupos a admitir novos membros. Conheci uma mulher que havia arranjado um segundo emprego, para o qual ela precisava se deslocar por 2 horas, para trabalhar com um mestre sommelier e degustar regularmente na presença dele. Muitos outros voam por todo o país para fazer o mesmo. Um bom coach pode lhe dizer se suas impressões sobre acidez estão equivocadas, como distinguir um Sangiovese produzido em Montalcino de outro feito em Chianti e que fragrâncias florais faltam em sua memória sensorial.

Embora eu tivesse recebido a promessa de ser apresentada a quem

dirigia o grupo EMP, semanas haviam se passado e, apesar de muita insistência, nada se materializara. Morgan era membro. Mandeí-lhe um e-mail quase imediatamente depois de termos saído do Terroir. Eu poderia ir?

Ele se mostrou evasivo de início. Passei a pressionar, cutucar, suplicar, até que, por fim, veio a concessão. Em um dia gelado, quando a maioria dos mais ou menos 12 membros do grupo estava atolada em emergências no trabalho, Morgan concordou em me levar a uma reunião, com uma condição: eu poderia observar e provar os vinhos, mas não poderia falar nada, dado meu nível.

Para os sommeliers do grupo de degustação às cegas de Morgan, aparecer toda terça-feira às dez horas da manhã para degustar no EMP tinha todo o glamour de sair de casa para se exercitar em um simulador de escada. Por anos vinham fazendo isso todas as semanas. Era o treinamento cardiovascular da língua.

Só que eu não era blasé, não tinha experiência e não fiquei na minha. Empurrei as grandes portas de bronze do EMP muito impressionada, tanto pelos sommeliers com quem eu ia degustar como comigo mesma por estar prestes a ser iniciada naquela sociedade secreta de vinhos, oculta em um dos mais notórios restaurantes da cidade. Meu ânimo grandioso só combinava com a suntuosidade do salão de jantar do EMP. Era como receber um abraço da tia-avó de alguém extremamente rico. Abri as pesadas cortinas de veludo e deparei com um ambiente que era uma obra-prima de art déco. As enormes janelas davam para um parque e o teto do pé-direito duplo tinha molduras em relevo com acabamento cor-de-rosa. Morgan acenou para mim de uma mesa ao fundo, e passei ao lado de uma florista montando um arranjo de cornisos e amarílis que mal caberia em meu pequeno apartamento. Minhas botas ecoavam fortemente no chão, como se eu caminhasse em uma igreja vazia. E para o mundo da comida, havia algo que beirava o sagrado sobre o EMP. A casa recebera importantes prêmios, entre os quais o quarto lugar na lista San Pellegrino dos melhores restaurantes do mundo. O EMP passa dez meses treinando sua equipe para servir água e emprega pessoas com o título de "tecelão de sonhos", cujo trabalho consiste em intensificar a experiência da refeição com pequenos milagres, como providenciar um trenó para o cliente que, no terceiro prato, menciona querer brincar na neve. O preço inicial é US\$ 295 por pessoa em um jantar que dura 3 horas e meia e, em teoria, dá a impressão de levar a vida toda — provavelmente o tempo de que muita gente vai precisar para quitar a fatura do cartão de crédito, se pedir uma das melhores garrafas de vinho disponíveis.

Quatro rapazes de um grupo de aproximadamente 12 pessoas tinham aparecido. Degustavam juntos havia cerca de quatro anos. Dana Gaiser era um sommelier que se tornara distribuidor, e tinha se formado em Engenharia Mecânica por Stanford. Com cerca de 35 anos, tinha um cabelo frenético digno de Edward Mãos de Tesoura e aparência descontraída apropriada para a capa da Godo mês, de terno justo e camiseta rosa. Jon Ross, com alguns anos a menos, usava um suéter amarrotado e parecia exausto, o que não era de surpreender, já que cumpria 70 horas de trabalho por semana como sommelier do EMP. "Eles se tornam seus donos", disse-me Morgan. Yannick Benjamin era sommelier no University Club, clube reservado a membros, o predileto dos banqueiros, advogados, médicos e investidores da cidade. Cadeirante desde 2003, em consequência de um acidente de carro, ele seguia a longa linhagem de Benjamins no negócio de restaurantes. Morgan era Morgan. Os quatro degustadores preparavam-se para o exame de mestre sommelier, Yannick pela nona vez.

Dana, Jon e Yannick estavam soturnos e sonolentos. Morgan tagarelava como se tivesse acabado de cheirar algumas carreiras na cozinha.

— Alguém já lhe contou o velho truque dos sommeliers para lembrar o tamanho das garrafas? — perguntou ele, despejando seus vinhos em decantadores de maneira que todos os detalhes da garrafa, inclusive o formato, sobressaíssem.

— Decoramos a frase Michael Jackson Really Makes Small Boys Nervous. Michael é a garrafa Magnum; Jackson, a Jéroboam; Really, a Réhoboam; Makes, a Matusalém; Small, a Salmanazar; Boys, a Baltazar; Nervous, a Nabucodonosor. (Com leves variações conforme a região, a Magnum contém o equivalente a duas garrafas-padrão; a Jéroboam, quatro; a Réhoboam, seis; a Matusalém, oito; e a partir daí o volume vai aumentando em quatro garrafas, até a Nabucodonosor, que contém 20 garrafas-padrão e garante um bom momento.)

Pedi desculpas por não ter trazido alguns vinhos, mas disse que o faria da próxima vez.

— Não, tudo bem. Se tivesse trazido, é bem provável que reclamaríamos até não poder mais — afirmou Jon.

Não era uma ameaça vã. A prática da degustação às cegas funciona

melhor quando os sommeliers treinam exemplos clássicos de vinhos. As garrafas devem exemplificar o estilo típico de, digamos, um Malbec de Mendoza, Argentina, ou uma mistura de variedades de Grenache de Châteauneuf-du-Pape, França.

— Ou seja, se você trazer um Cabernet chileno de 7 anos e uma garrafa de Mâcon Chardonnay não maturado em tonel de carvalho de US\$ 16, estará desperdiçando meu maldito tempo — declarou Morgan, incisivo.

Também era proibido comparecer repetidas vezes com segmentos de variedades de uvas que dificilmente estariam entre as cerca de 50 mais prováveis de entrar no exame de mestre sommelier. (Embora os vinhos escolhidos para o exame não sejam revelados, como os candidatos passam anos tentando deduzir o que os jurados podem apresentar, acabam tendo uma ideia bem aproximada.)

— Sinto gosto de pasta de dentes em tudo — queixou-se Jon.

— Em geral, escovar os dentes não me afeta, mas comprei uma pasta diferente da normal... nunca mais irei usá-la.

Desejei que ninguém se aproximasse o suficiente para sentir o frescor mentolado do Listerine que eu havia usado antes de sair de casa. Escovar os dentes estava começando a parecer má ideia.

Provaríamos oito vinhos. Jon pegou baldes de plástico para cuspir e, como o serviço nunca para, escolhemos água com ou sem gás. Daríamos "uma volta na mesa": cada pessoa provaria um vinho por vez e, de acordo com o formato do exame de mestre sommelier, recitaria sua análise em voz alta. Os outros escutariam e fariam sua crítica.

— Ok, vou contar os "hum" e anotar! — anunciou Morgan teatralmente, achando por bem caprichar na apresentação.

O teste de degustação às cegas concede 25 minutos para provar seis vinhos — três brancos, três tintos. Então, com apenas 4 minutos por vinho, cada "hã" e "hum" pode consumir um tempo precioso.

Começamos pelos brancos, e Dana se aproximou.

— Ele é capaz de voar pelo nariz — elogiou Morgan. Dana não o corrigiu.

Peguei minha taça e enfiei o nariz nela. Dana ainda inspecionava a cor, então afastei o nariz e examinei o líquido. Era um vinho branco, sem dúvida. "Até aqui, tudo certo", pensei. Errado.

— Ouro pálido, com nuances variáveis de tonalidades ouro e verde nas bordas laterais do líquido. Luminoso, nenhum sinal de gás ou sedimento, viscosidade média-alta — recitou Dana em tom baixo e monocórdio, o mais depressa possível. Então, "branco" não era exatamente o que procuravam.

Inalei. Tinha cheiro, odiei pensar isso, de vinho. "Você é escritora, pode fazer melhor", repreendi-me. Inalei com mais força e levantei a taça mais perto do rosto. O vinho me escorreu pelas narinas até o queixo e o colo. Usei uma folha de meu caderno de anotações para me enxugar. Inalei de novo. Talvez fosse maçã. Algo doce? Sim. Maçã e doce, decidi. Uma leve dúvida: a suavidade podia ser cheirada?

Dana já estava liderando a corrida.

— Pêssegos maduros e bala de pêssego. Damasco. Limão-cravo. Grapefruit cristalizada. Frutas bem licorizadas, levemente cristalizadas. Tangerina. Tangerina e casca de laranja cristalizadas. Tem um leve toque de Grand Marnier. Madressilva. Hum...

— Morgan fez uma anotação.

— Lírio. Creme espesso. Iogurte. Manteiga. Caramelo. Leve toque de estragão e manjerição. Tem... hã... — mais uma anotação de Morgan — baunilha e especiarias que indicam uma barrique de carvalho novo.

Ele ainda nem tinha provado. Oscilei entre o ceticismo e a admiração. Tangerina e casca de laranja cristalizadas? Grand Marnier? Sério? Precipitei-me para tomar um gole. Eu gostava do vinho, sabia disso. O sabor de maçã de novo estava presente... certo? O que senti principalmente foi o Listerine.

Dana tomou um gole e gargarejou o vinho. Sentiu um jardim de ervas e um buquê de primavera no paladar. Manjerição, lilás seco, madressilva.

— Tem lírios, lírios—brancos, todos os tipos de lírios. É seco, com acidez média—alta e álcool médio-alto.

Dana fez uma pausa, respirou profundamente e concluiu:

— Vou optar por um Viognier, França, 2010... não, 2011. Vale do Ródano, Ródano setentrional, Condrieu.

Morgan puxou a garrafa e leu o rótulo em voz alta. De fato, era um Viognier, uva floral, ricamente perfumada. Era da França, do Ródano setentrional. E, no Ródano setentrional, era de Condrieu, uma denominação de 500 acres, de aproximadamente metade do tamanho do Central Park. E era de 2012.

Fiquei boquiaberta. Eu queria aplaudir. Em vez disso, adotei a expressão impassível dos demais, que não pareciam impressionados. Morgan comentou que Dana havia, ultrapassado em 10 segundos o tempo autorizado. Jon questionou os comentários dele sobre a acidez.

— Acho que tem salinidade nesse vinho, o que faz você pensar que a acidez é maior — opinou.

Morgan aspirou o vinho.

— Tem cheiro de cachorro—quente.

— De Tic Tac de laranja — corrigiu Jon.

— Ou de frango de borracha.

Dana meneou a cabeça.

— Frango de borracha é mais para um... Clare Valley. Riesling australiano.

Morgan, Jon e Yannick, cada um por vez, degustaram às cegas outro vinho branco e, depois de criticarem os comentários uns dos outros, começaram a provar os tintos. Relegada ao silêncio, eu escutava as análises e tentava descobrir o que cada vinho poderia ser, enquanto lutava desesperadamente para detectar aromas das coisas improváveis que eles diziam sentir. Por mais de 1 hora, uma série indistinta de adjetivos ecoou na cavidade de uma taça de vinho. "Asfalto molhado", "luva cirúrgica", "romã seca", "xixi de aspargo", "pirazina", "terpeno". Alguns desses aromas me eram familiares, outros nunca sentira, e havia os que se referiam a substâncias químicas que eu ouvia pela primeira vez. Os rapazes passaram um bom tempo discutindo como descrever da melhor maneira o cheiro de um Chenin Blanc oxidado. Dana sugeriu papelão ressecado,

Jon rebateu com caixa de cereais Apple Jacks e Morgan concordou, mas optou por Cheerios.

Mais tarde, fui almoçar com Morgan em uma lanchonete. Nós nos precipitamos sobre a comida, com o estômago frenético por ter sido tão provocado por cheiros e degustações sem nada ingerir. A parte do cérebro de Morgan dedicada à degustação às cegas parecia estar sempre ativa. Ele descreveu uma degustação comparativa de bacon que organizara no fim de semana anterior com seus colegas de quarto, detalhou como eu podia reconhecer um Chablis por seu sabor de "concha de ostra, alga e iogurte" e desconstruiu o que tornava meu hambúrguer delicioso.

— A razão de esse prato ser excelente vem do contraste entre o agri-doce e o salgado-gorduroso — explicou entre dois bocados de sanduíche de salada de ovo.

— Não se pode negar que há algo de umami. A experiência é agradável porque o tom ácido do tomate, a suavidade do ketchup e o salgado-gorduroso contrastam. E, sim, há um tom de vinagre no ketchup.

Não era um jeito romântico de pensar em comida, mas apreciei a desconstrução, pois me trouxe uma nova maneira de mergulhar no prazer de cada mordida. Morgan, então, começou a tagarelar a respeito do que ele combinaria com *foiegras*, enquanto eu me concentrava no equilíbrio entre o açúcar e a acidez do ketchup e a gordura das batatas fritas.

Fui autorizada a degustar com o grupo EMP todas as terças-feiras. Meus almoços com Morgan se tornaram regulares, e eu soube mais sobre sua história de vida diante de pratos de sanduíche de queijo grelhado e pastrami. Primogênito de três filhos de um casal de médicos de "classe média sólida", ele crescera em Seattle. Seus pais bebiam vinho de vez em quando, em geral meia garrafa de Chardonnay Kendall Jackson, produto acessível e consumido em massa no mundo dos vinhos.

Morgan investira em suas paixões como em um incêndio, que consome tudo em seu caminho.

— Meu cérebro tende a querer organizar pequenas unidades distintas em sistemas — disse ele.

— Em parte, meu desejo é completar, saber uma coisa por inteiro ou o máximo que puder.

Ainda bem pequeno, apaixonou-se por Lego. Sua mãe comprava os kits mais elaborados que encontrava e ele os montava em uma única tarde. Depois se especializou em trocar figurinhas. No ensino fundamental, memorizou todas as cartas disponíveis do jogo Magic: The Gathering ^{3}, em uma coleção tão enorme que nem ele consegue lembrar hoje em dia. Então foi a vez dos videogames. Ele começava um novo e pensava: "Quero fazer todas as buscas, lutar contra todos os monstros, resolver todos os enigmas até percorrer tudo, terminar o jogo e dizer: "Bem, esse mundo era assim". Obviamente, quando Morgan descobriu o rock and roll, foi incapaz de apenas apreciar a música.

— Logo que comecei a ouvir rock clássico, pensei algo como: Ok, esse é o Led Zeppelin. Vou comprar todos os álbuns, ouvir todas as faixas e descobrir como elas combinam umas com as outras. Vou aprender tudo sobre as bandas, sobre suas músicas, seus lados B bizarros e saber com quem os integrantes delas transaram.

Então, chegou a vez do vinho, com um número infinito de pacotes de expansão.

Durante os três primeiros anos em Nova York, Morgan equilibrou suas aspirações a ser ator com trabalhos em bares de vinho, bebida que logo lhe despertou o interesse. Ele adorava conversar com as pessoas e até de ficar de pé, algo que a maioria dos profissionais da área acha exaustivo.

— Eu preferiria me empalar em uma estaca a passar o dia em um escritório — disse-me.

Descartou o teatro depois de trabalhar em um outono na colheita de uma vinícola do estado de Washington, onde dividiu um quarto com um palhaço de rodeio que fazia esculturas com ferraduras nas horas vagas. Quando Morgan voltou a Nova York, no inverno de 2011, seu único foco era se aperfeiçoar na arte do vinho. Conseguiu um cargo de gerente no Corkbuzz, bar de vinho do centro para megaenófilos que pertencia a um mestre sommelier. Então, foi para o Jean-Georges e, depois, para o Aureole. No entanto, ele não podia, claro, estar no mundo do vinho sem chegar a seu ilógico extremo. Mergulhou em livros, competições, aulas e degustações. Não se tratava apenas de vender boas garrafas. Morgan acreditava que o vinho podia remodelar a vida de uma pessoa. Era por

isso que preferia comprar garrafas de vinho a gastar em suéteres.

— Os suéteres são coisas; as garrafas de vinho — disse-me —, o modo como minha humanidade vai mudar.

Apesar dessa nobre declaração, Morgan, assim como muitos outros sommeliers que eu conheceria, via a ironia de seu trabalho. Sabia que um observador ocasional poderia considera-lo ridículo, um garçom enobrecido e excessivamente bem pago com problemas de alcoolismo ou, pior ainda, um bajulador que vivia à custa dos ricos e poderosos, vendendo vinhos tanto pelo preço como pela qualidade. Morgan estava ciente de que o que fazia não salvaria o planeta nem resgataria órfãos, mas levava essa consciência para outro lado: era apenas vinho, da mesma forma que um Picasso é apenas tinta na tela, e Mozart, apenas vibração no ar.

Nossa rotina semanal evoluiu para semisemanal. Morgan me arrumou um lugar em seu outro grupo de degustação às cegas, que se encontrava aos sábados de manhã na sede do Union Square Hospitality Group, de Danny Meyer, fundador de vários restaurantes emblemáticos de Nova York.

Finalmente, fui autorizada a falar. Comecei a provar às cegas, em voz alta, para que todos pudessem julgar. Às terças, formávamos duplas e participávamos de turnos em dois lances de seis vinhos. Aos sábados, fazíamos rodízio de coordenadores. O escolhido para comandar a semana definia uma área para pesquisar, comprava vinhos específicos sobre o tema (digamos, tintos tânicos, brancos com alta acidez ou vinhos envelhecidos em tonéis de carvalho). As garrafas que provávamos custavam US\$ 25 em média, caras o bastante para garantir que seriam expressões clássicas do estilo que representavam e baratas o suficiente para evitar que fôssemos à falência. Mesmo assim, os custos aumentavam. Durante os períodos de estudo mais intensos, antes de exames importantes, Morgan chegava a desembolsar US\$ 250 por semana na prática de vinhos. Além disso, havia o custo das viagens de avião para treinar com mestres sommeliers ou para realizar as provas, somando cerca de US\$ 15 mil por ano na preparação para o exame de mestre sommelier, boa parte dos US\$ 72 mil que ganhava no Aureole. Ele minimizou suas despesas quando questionei isso.

— Ainda assim é bem mais barato que um diploma universitário ou um mestrado — respondeu.

No entanto, segundo Morgan, sobrava bastante para gastar com vinhos

por prazer. Pouco tempo depois de nos conhecermos, ele se deu ao luxo de comprar três caixas de vinho por US\$ 1.200 — quase o dobro de seu aluguel mensal.

Identificar corretamente um vinho em uma degustação às cegas parece tão difícil e impossível que, na primeira vez que consegui, um único pensamento veio a minha mente: "Sou um gênio". Naquele momento, me vi como perita sensorial. Minhas papilas gustativas — provavelmente sem precedente na história — estavam prestes a ser reveladas ao mundo. Famosos vinicultores implorariam para que eu provasse suas melhores garrafas. Eu receberia propostas de seis dígitos, talvez sete, de revistas sobre vinhos desesperadas para que me tornasse a estrela de seus críticos.

Essa fantasia durou exatos 37 segundos, o tempo que demorei para começar a degustar o vinho seguinte. Desde o primeiro gole, fiquei perdida. Passaram-se duas semanas até que eu voltasse a acertar.

Enfrentar seis vinhos de uma tacada só era como correr em uma esteira programada para o treino de Usain Bolt. No primeiro, estava tudo bem. No terceiro, meu pânico era total. Os taninos se empilhavam em minha boca. Eu pegava e devolvia taças, tentando incitar meu nariz a sentir algo. "Carvalho? Pimenta? Pimenta em algum lugar, por favor?" Eu tinha cometido o supremo pecado da degustação às cegas tentando procurar alguma lógica externa, além da taça, que me fornecesse um padrão ou uma dica. "A taça 1 foi Grenache... será que Daniel trouxe outro Grenache?" (Resposta: "Não era, mas por que não era?") Começava a paranoia. "Será que todos os tintos são iguais? Será que perdi meu olfato?" Quando o cronômetro chegava ao fim, não parava... desistia.

Mesmo assim, acreditava que minha habilidade para degustar estava melhorando. Isso até eu receber um e-mail de um dos sommeliers que tinha sido meu parceiro na terça-feira anterior. Nós nos reunimos no Del Frisco's, uma churrascaria de Midtown com pinturas de mulheres nuas penduradas sobre os armários para charutos desativados. Enquanto meu parceiro provava os vinhos, fiz o que todo mundo fazia a meu redor: anotei o que ele dizia e depois li tudo para ele, apontando os atributos que ele não havia mencionado. Mancada minha. Das grandes. Com certeza, eu vinha progredindo, mas ainda tinha um bom caminho para percorrer antes de ser respeitada e precisava provar minhas habilidades se quisesse viver naquele mundo.

Isso ficou claro quando alguns dias depois recebi o seguinte e-mail: "Eu

queria lhe pedir desculpas por ter sido um completo idiota quando degustamos juntos no Del Frisco's. Degustar é sagrado. É como o distintivo das asas para os paraquedistas. Se você não as possuir, não pode fazer parte da tropa e nunca entenderá por quê. Quando você começou a me dar feedback, pensei: "Quem essa garota pensa que é?"".

Morgan, que parecia gostar de mim como audiência cativa, ofereceu-se para ser meu tutor nos fundamentos da degustação. Então, convidou-me a acompanhá-lo no evento de um distribuidor. Além de me treinar, ia repetir as variedades de uva que por ventura errasse na degustação às cegas e pegar ideias de vinicultores que pudesse recomendar a seus clientes (ou jurados, durante exames e competições).

Quando cheguei; ele estava fazendo uma triagem em um catálogo de ofertas de vinhos. Havia cerca de 95 produtores, cada um servindo de duas a dez garrafas. Tínhamos um longo dia pela frente. Precisávamos ficar focados e ser sistemáticos, avisou Morgan.

— Primeiro, trata-se de um evento social. As pessoas estão aqui tanto para fazer contatos como para beber — explicou ele, levando-me para uma área repleta de mesas.

— Em segundo lugar, não engula o vinho, se não quiser morrer.

Ele parou na frente de uma fileira de champanhes e pegou duas taças para degustarmos. Ficou de olhos escancarados depois do primeiro gole.

— Esse vinho é fascinante! — exclamou. Era algo que ele costumava dizer, e isso me obrigava a repensar o significado da palavra "fascinante". Para Morgan, "fascinante" podia se aplicar à Flurbereinigung, a reforma agrária alemã dos anos 1970 devido aos inconvenientes dos antigos mapas cadastrais, à nuance entre cru e crú, que podia gerar confusão sobre o real significado de Grand Cru, à eau de vie boliviana e ao champanhe que estávamos bebendo feito sem dosage, uma mistura de açúcar e vinho geralmente acrescentada às garrafas de espumantes, algumas vezes chamada de liqueur d'expédition. (Uma breve advertência: os enófilos usam uma quantidade desnecessária de palavras francesas no dia a dia. Guardanapo é serviette; bolhas, petulance; e a arrumação da mesa, mise en place. Pretensioso? Oui.)

Paramos em cada produtor que Morgan havia escolhido de antemão. A maneira como falava sobre os vinhos me deu vontade de cheirar qualquer um

que ele experimentasse. "Peidos de salame", declarou. Provamos um tinto da Borgonha que ele chamou de "Sophia Loren dos vinhos", um Chablis que considerou "o crack dos Chardonnays" e um Riesling que batizou de "o rosto que lançou mil navios". Classificou um excelente Pinot Noir de "o foda-se dos vinhos"; um ótimo Cabernet da Califórnia, de "o vinho vá se foder" — também conhecido como "bazuca púrpura", "suco sólido" ou "suco de carvalho roxo"; e um Sauvignon Blanc, de "água de peido de aspargo com um toque de grapefruit".

Morgan mergulhou nos cinco atributos-chave que formam a "estrutura" do vinho: açúcar, ácido, álcool, tanino e textura (ou corpo). Eles contribuem para nossa impressão geral do vinho e, de certo modo, são o esperanto da linguagem desse mundo. Morgan e Jon poderiam passar o dia todo — e provavelmente o fizeram — debatendo se o Viognier tem mais cheiro de cachorro-quente ou de frango de borracha. Entretanto, características como a acidez ou o álcool de um vinho são mensuráveis, objetivas e compreendidas de imediato.

Então, como distinguir esses traços? Imagine uma taça de vinho a sua frente. Primeiro passo: observe. Antes mesmo de envolver nariz ou língua, você pode obter dicas sobre a estrutura e o sabor. Segure a haste da taça com os dedos e gire o pulso em alguns círculos rápidos, fazendo o vinho rodopiar de modo que alastre-se pelas laterais da taça. Interrompa o movimento e observe a velocidade e a largura das gotas, ou "lágrimas", que descem: quanto mais espessas e lentas, com definição clara, maior é o teor de álcool.

Segundo passo: inale. Sempre. E não apenas uma vez. Incline a taça de modo que fique quase paralela ao chão — assim maior superfície de vinho estará exposta ao ar — e inale enquanto faz uma cruz com as narinas acima do líquido, para sentir os aromas de todos os ângulos. Algumas pessoas abrem a boca enquanto inalam, ofegando como cães. Isso é demais para um vinho "civilizado".

Agora você pode tomar um gole. Sem engolir, bocheche o vinho pela boca. Franza os lábios como se estivesse prestes a dizer "oh não" e aspire o ar em volta do vinho de modo a sentir como se líquido borbulhasse em sua língua. "Arejar" o vinho é o termo pomposo oficial para sorver o vinho, pois ajuda a liberar suas moléculas odorantes, que combinam com o gosto para formar o sabor. Você vai parecer ridículo e provavelmente perder amigos, mas você vai aproveitar mais a bebida.

Em seguida, cuspa ou engula. Posicione a ponta da língua contra o céu

da boca e preste atenção a quanto você saliva. Muito ou pouco? Piscina ou borrifador? Se não tiver certeza, abaixe a cabeça na direção do chão. Se abrisse a boca agora mesmo, estaria babando? Nesse caso, trata-se de um vinho altamente ácido; do contrário, é provavelmente um vinho de baixa acidez. (O primeiro costuma ser originário de regiões mais frias; o segundo, de áreas mais quentes.) Para entender o que tem de procurar, pense em um limão-siciliano. Um limão-siciliano amargo cortado ao meio. O suco de meio limão-siciliano espremido em um copo. Então, beba o suco. Qual é a quantidade de saliva em sua boca? Você deve sentir a saliva se amontoando na língua. É assim que nossa boca reage aos sabores ácidos (e até mesmo ao pensamento de sabores ácidos): produzimos saliva, que age como um amortecedor para neutralizar a agressividade do ácido.

Prepare-se para outro gole quando estiver pronto para avaliar o álcool. O teor de álcool dos vinhos costuma ser de 9% a 16% (o da tequila gira em torno de 40%, comparativamente). A precisão é crucial: para uma degustação às cegas, uma variação de 1% no teor alcoólico pode ser a diferença entre um Riesling francês e um australiano. O álcool pode indicar onde as uvas da garrafa cresceram (e, ainda mais, a temperatura durante o período vegetativo). Se você está se perguntando por que, tenha em mente que cada vinho começa sua vida como caldo doce de sumo de uva, chamado de mosto, que é triturado com a casca, as sementes, os engaços e a polpa. (Ao contrário das anotações de degustação, não se acrescenta madressilva, nem pêssego, nem Tic Tac de laranja ao vinho para lhe dar sabor, embora algumas aranhas, ratos, camundongos ou serpentes, recolhidos por acidente nos vinhedos, possam se misturar.)

A fermentação do mosto é iniciada com leveduras — seja em um processo natural, seja adicionando-as para obter determinado efeito —, que convertem todo o açúcar das uvas ou parte dele em álcool. Os climas mais quentes proporcionam uvas com alta concentração de açúcar, o que, pelas leis da fermentação, resulta em vinhos com maior teor alcoólico. As uvas de climas mais frios em geral têm baixa concentração de açúcar, produzindo vinhos com menor teor alcoólico. Então, qual é o teor: alto ou baixo? Tome um bom gole do vinho e expire, como se tentasse verificar se está com mau hálito. (Cuspir vai privá-lo do pleno efeito.) Perceba até onde consegue sentir o calor escaldante do álcool. No fundo da língua? Trata-se provavelmente de um teor alcoólico baixo, por volta de 12% para os tintos. No fundo da garganta, perto da mandíbula? Médio, perto de 13%, beirando 14%. Sente o calor até a região do esterno? O teor pode ser de 14% ou mais. O álcool é mais uma sensação que um sabor. Tente lembrar sua última dose de tequila, que lhe incendiou língua, garganta,

esôfago e abdômen. Quanto mais uma bebida esquentada, mais álcool contém.

Tome outro gole. Ainda está se sentindo bem? Vamos, então, para os taninos. São componentes naturais, chamados polifenóis, que podem vir da casca, dos engaços ou das sementes da uva, assim como dos barris de madeira em que o vinho foi envelhecido. (Estes últimos costumam ser responsáveis pelos taninos dos vinhos brancos, que em geral passam menos tempo que os tintos fermentando com cascas e sementes.) Os taninos são mais uma textura que um sabor e, portanto, diferem de saber se o vinho é "seco", que se refere à ausência de adocicado. Mesmo assim, para confundir, os taninos deixam a boca com sensação de secura e aderência — algo parecido com lixa nos vinhos tânicos (como o Nebbiolo jovem), ou com seda naqueles com tanino baixo (digamos, o Pinot Noir). Alguns degustadores juram poder sentir se os taninos vêm das uvas, o que deixa a língua e a boca com sensação áspera, ou dos barris, o que resseca o espaço entre os lábios e a gengiva.

O corpo do vinho, também mais um toque que um sabor, deriva de seus teores de álcool e açúcar. Pense na diferença de viscosidade entre leite desnatado, leite integral e creme de leite. Melhor ainda, mantenha cada um na boca. É mais ou menos isso o que difere os vinhos levemente, medianamente ou bem encorpados.

Siga em frente, tome mais um gole e, por fim, avalie a doçura. Como os demais atributos que formam a estrutura, a doçura existe ao longo de um espectro. No entanto, em vez de "alta" em uma extremidade "nenhuma" na outra, o que seria razoável demais, um antigo amante sádico dos vinhos decidiu rotular a escala de "doce" a "seco", com termos como "semidoce" e "meio seco" no meio. É isso mesmo: o conhecedor erudito de vinhos pode descrever um líquido como "seco". Pense naquela borra de uvas, o mosto. Em um vinho "seco", todo o açúcar foi fermentado em álcool. Às vezes, porém, os vinicultores optam por interromper a fermentação, de modo que haja doçura, ou "açúcar residual", no produto final.

A doçura deve ser fácil de identificar, já que todos nós conhecemos o açúcar. É agora que a coisa se torna interessante. Se a acidez do vinho for suficientemente alta, podemos ser levados a perceber muito menos açúcar do que de fato há ou até a pensar que não há nenhum. Pense naquele limão imaginário que espremeu no copo. Agora, finja que há um copo de água com açúcar e prove-o. Ugh, doce. Experimente apenas o suco de limão. Eca, azedo demais. Combine em partes iguais o suco de limão e a água com açúcar. Bem gostoso.

Um toque de acidez pode transformar sacarina em uma bebida deliciosa, e vice-versa. É o segredo da Coca-Cola. Os dez torrões de açúcar que uma lata de Coca-Cola contém seriam intragáveis se tomados com água, mas ficam deliciosos no refrigerante, que combina o açúcar com ácido fosfórico em um nível que dá à bebida um pH emparelhado com o ácido gástrico de alguns animais. Lógica semelhante ocorre com vinhos brancos com alto nível de ácido e açúcar, como certos Rieslings, a tensão tonificante que torna seu sabor tão bom. Uma "energia animadora", declarou Morgan ao testar um desses vinhos, como "equilibrar uma barra de 500 quilos em uma corda estreita". Então, como distinguir os dois sabores? Se o teste da baba alertá-lo sobre o alto nível de acidez, fique atento se você não está subestimando a doçura. E, como o açúcar residual pode deixar os vinhos mais viscosos, é possível sentir a doçura avaliando um maior corpo ou a extrema densidade de um vinho.

Morgan estava tomando apenas dois goles curtos de cada vinho enquanto eu tomava pelo menos quatro. Depois percebi que os degustadores profissionais sabem equilibrar seus goles e inalações. "Provar as mesmas amostras várias vezes sucessivas é inútil. Essas tentativas repetidas resultam apenas na perda total da sensibilidade", afirma o famoso enólogo Emile Peynaud em seu manual, *O gosto do vinho*. A exposição prolongada a um aroma deixa o nariz temporariamente "cego" àquele odor, processo conhecido como fadiga olfativa. Na terceira ou quarta inalação de um vinho, seu nariz pode ficar saturado com o perfume, fazendo—o perder a sensibilidade a ele. Isso é um incômodo quando você está lutando contra o relógio para adivinhar o Vinho Branco Número 3, mas uma bênção quando está sentado ao lado de alguém que não usa desodorante. "Desde que tenham sido cuidadosamente registradas, as primeiras impressões são as melhores", insiste Peynaud. (Ele também critica o fato de beber água enquanto se prova vinho — isso acaba com o paladar — e resolvi deixar a hidratação somente para antes e depois da degustação.)

Morgan e eu nem tínhamos chegado à metade do espaço de degustação do distribuidor. No entanto, eu tinha repetido a análise de estrutura — inalar, bochechar, respirar, expirar, cuspir — tantas vezes, com tantos vinhos, que perdera a conta. Mesmo cuspiendo, com frequência duas vezes, o álcool continuava a se infiltrar pela superfície de minha língua. Eu estava me sentindo mal e um pouco despreparada.

Encontramos com Jerusha, amiga de Morgan, uma jovem que trabalhava no salão de um restaurante no Soho. Perguntei-lhe se tinha dicas

sobre recuperação após essas maratonas de degustação, e ela sugeriu um chá detox para combater o álcool.

Morgan zombou de nós. Ainda estava bem-disposto.

— Ser persistente é minha proteção — disse ele.

Os melhores degustadores treinam o nariz e a língua muito antes de enfrentar uma degustação de vinhos. A maneira como eu tratava meu corpo nos dias, horas e minutos antes de me sentar diante de uma taça determinaria meu sucesso no processo de provar e sentir. Em suma: minha vida precisava ser drasticamente reorganizada.

Cada sommelier tem a própria rotina projetada para manter o paladar alerta e pronto para o vinho. Michael desistiu do café. Kristie diluía o seu com leite. Yannick só bebia café frio. Outro Michael acreditava que água gelada era tudo de que ele precisava para colocar suas papilas gustativas em ação. Paolo Basso, que na competição de melhor sommelier do mundo havia sido uma vez campeão e três vezes vice, apostava em ficar com um pouco de fome todas as vezes. Assim como os maiores caçadores do reino animal, insistia em ser como uma "besta faminta que fareja sua presa".

Conversei com vários sommeliers sobre suas técnicas para melhorar o paladar. O primeiro passo era conhecer a si mesmo, disseram. Eu precisava monitorar minha língua durante o período de recuperação e descobrir o tempo necessário para ela se livrar do retrogosto de qualquer coisa que eu tivesse ingerido. Por tentativas e erros, percebi que minha língua precisava de cerca de duas horas para ficar neutralizada, o que se tornou meu limite para comer, beber ou escovar os dentes antes de degustar. A isso se acrescentou o benefício de garantir que eu sempre estivesse com fome antes de inalar aromas. Como Morgan, os outros profissionais do vinho com quem falei tinham montado perfis detalhados dos temperamentos do nariz e da língua. "Notei que, quando passo mais tempo perto da água, meu paladar melhora", disse Craig Sindelar, sommelier de Chicago. Conrad Reddick, ex-colega de Craig no restaurante modernista Alinea, sugeriu acompanhar o desempenho de meu paladar com base no calendário biodinâmico, uma tabela usada pelos agricultores que colhem seus vinhedos de maneira biodinâmica, segundo os princípios que combinam os valores de respeito à natureza do movimento orgânico com o misticismo das boas vibrações da litoterapia. (Por exemplo, os vinicultores biodinâmicos adeptos de "ajudar a mente a penetrar a matéria" são aconselhados a enterrar a

bexiga de um veado recheada com milefólio em seus vinhedos.) Conrad achava que o sabor das garrafas mudava conforme o calendário biodinâmico indicava — digamos, um "dia de frutas" (melhor) ou um "dia de raiz" (pior). De acordo com alguns enófilos, a pressão barométrica também poderia favorecer ou apagar um vinho. Comecei, então, a registrar o modo como os fatores externos — por exemplo, o ar seco do aquecedor de meu apartamento ou uma manhã chuvosa — pareciam afetar minha sensibilidade.

Em seguida, veio a autoprivação. Nenhum ruído gustativo ou olfativo podia interferir no indício. Morgan não escovava os dentes antes de degustar, acreditando que o mentol contaminava suas papilas gustativas de manhã. Com medo de queimar a língua, os sommeliers Devon Broglie e Craig Collins se recusaram a ingerir qualquer líquido acima de certa temperatura durante um ano e meio antes do exame de mestre sommelier; tomaram tudo frio — café, sopa, chá. Yannick só tomava café gelado pelo mesmo motivo. Apenas coisas frias: experimente. Outros adequavam sua dieta para evitar comidas pesadas na véspera da degustação. Decidi abrir mão de cebola, alho e coquetéis alcoólicos, que tendem a grudar em minha língua como convidados que não vão embora no fim da festa.

O cigarro é um risco óbvio, mas não fumo. Andrew Bell, presidente da American Sommelier Association, recomenda aos estudantes de seu curso de degustação às cegas, no qual me matriculei, que evitem os sabores extremos que possam reduzir a sensibilidade da língua a doses menores de estímulo gustativo. Tem dificuldade para avaliar o teor alcoólico dos vinhos? "Corte os destilados por um mês", avisou a um aluno. Os coquetéis fortes podem fazer com que o vinho, com teor alcoólico mais baixo, desça como água. Andrew até tinha parado de colocar mais sal na comida — nada além da quantidade com que era servida — e dispensado o café, chamando-o de "matador de paladar".

Achei difícil acreditar, considerando a quantidade de sommeliers que apreciavam uma dieta à base de expresso. "Tudo muda", insistiu Andrew. "Tudo obscurece o paladar." Já que eu estava tentando recuperar o tempo perdido, queria encontrar alguma coisa que acelerasse meu progresso. Eu já havia cortado o café e pensava em também abandonar o saleiro. Com precaução redobrada, desisti das comidas muito apimentadas depois de ouvir que o pai de um amigo, chef francês renomado, proibiu sua equipe de cozinha de tocar naquele ingrediente picante, com a preocupação de que as línguas anestesiadas levassem a pratos temperados demais. É possível: a exposição diária a comidas

apimentadas pode dessensibilizar as terminações nervosas da língua ao calor, de maneira que uma gota de molho Sriracha pode deixar tudo picante. Além disso, parece que somos capazes de nos adaptar à salinidade de nossa saliva, que pode ser afetada pela quantidade de sal que consumimos. (Vale notar que a picância é uma sensação de temperatura que ativa os receptores de dor, não um sabor que age nas papilas gustativas.)

Portanto, havia coerência. Seguir uma rotina — na degustação e antes dela — era essencial, a garantia de que limitar todas as variáveis confusas permitisse chegar àquilo que o vinho era. Craig Sindelar usava um irrigador nasal antes das degustações para limpar as narinas. Um colega de um de meus grupos de degustação levava granola nas viagens, de modo que, quando degustava fora de casa, sua base gustativa era a mesma. Um de seus amigos, sommelier na Califórnia, sabia que tinha melhor desempenho quando degustava às dez da manhã. Quando descobriu que seu exame de sommelier avançado seria às oito da manhã no horário do Texas, ou seja, seis da manhã no do Pacífico, reconfigurou seu relógio biológico para garantir que, no dia do exame, ele estaria como se fossem dez da manhã na Califórnia, seu melhor horário. Todo dia, durante três semanas antes do exame, sua esposa acordava às quatro da manhã para lhe servir uma série de vinhos. Eu estava com Morgan em nosso grupo de degustação às cegas do sábado quando ouvi essa história. Minha reação foi: "É uma loucura".

A reação dos outros foi: "Com que antecedência você sabe seu horário de prova?". Seguindo a recomendação de vários sommeliers, fiz um estoque de pasta de dentes Crest para ter certeza de nunca precisar mudar. E, já que coerência significa controlar o cheiro de tudo o que está ao redor, me abasteci de minhas marcas preferidas de desodorante, xampu, condicionador e gel de banho e substitui o sabão de lavar roupa por um sem cheiro. Em seguida abandonei o perfume, porque apenas um ignorante se perfuma em uma degustação de vinhos.

Comecei, então, a me preocupar mais com assuntos técnicos. Eu estava seguindo as instruções de alguns sommeliers para construir uma memória sensorial cheirando plantas e comidas sempre que possível. Entretanto, à medida que eu fazia isso, ficava cada vez mais preocupada em não estar sentindo os cheiros da maneira certa. Eu tinha de fazer inalações curtas e breves ou longas e profundas? Em que devia pensar para que a impressão permanecesse? Movimentar coisas na frente do nariz não bastava.

Fui conversar com Jean-Claude Delville, perfumista francês que,

coincidentalmente, havia criado a fragrância que eu parara de usar, além de vários clássicos, como o Happy, da Clinique. Ele tinha memorizado mais de 15 mil aromas antes de se tornar um "nariz" — perfumista, no jargão da indústria — e se prontificou a me ajudar a enfrentar meu treinamento olfativo de modo mais sistemático. Encontrei-o em seu escritório, um loft bem iluminado em Tribeca com pé-direito alto e colunas brancas, e ele me levou até seu laboratório, cujas paredes eram cobertas de frascos marrons. Mergulhou duas tiras finas de papel em um frasco no qual estava escrito "Pamplewood" e me ofereceu uma para que eu inalasse. Aparentemente, ter aprendido a cuspir havia sido prematuro.

— O importante é saber respirar — disse Jean-Claude, instruindo-me a seguir seu exemplo. Levou a essência até seu nariz e deu uma única e longa inalada, tão profunda que vi seu peito se encher. Segurou a respiração por Um segundo e então expirou.

— Você expira pelo nariz porque, do contrário, a molécula gruda nele — ensinou-me.

Durante seus estudos, ele pegava amostras dos odores que queria dominar, trancava-se em uma sala escura e as inalava, uma de cada vez, enquanto tentava associar o odor a lugares, pessoas, momentos ou formas.

— Para mim, patchuli é marrom, vermelho, terroso, místico e tem a forma de um triângulo, porque é um pouco agressivo — disse ele.

— Você precisa acreditar em algo do qual possa lembrar, bom ou ruim.

Outro perfumista, também francês, afirmou que eu não chegaria a lugar algum se não associasse palavras com odores.

— Será melhor se o fizer em voz alta — garantiu.

— Faça isso no banho, no café da manhã, no almoço. Ervas, temperos, carne, qualquer coisa. Até na rua. O carro, o diesel, o ar. Quando tiver algum tempo, alguns segundos, associe-os com palavras. Aos poucos, você vai melhorar.

Depois de nossa conversa, comecei a passar um tempo na cozinha abrindo frascos de temperos e inalando sua fragrância um por um. Andar de metrô se tornou um exercício para classificar as funções corporais humanas: suor, urina, leve toque residual de vômito. Tentei demonstrar o mesmo

entusiasmo por esses cheiros que Jean-Claude, que se deliciava com um retrato olfativo do transporte público. Ele fazia questão de cheirá-lo toda manhã.

— Inalo, prendo a respiração e expiro... Uau! É rico e muito simples.

Os rituais que os sommeliers seguiam e os sacrifícios que faziam costumavam ser mais supersticiosos que científicos. Mas, para eles, funcionavam. Mais do que isso, as expectativas eram altas o suficiente para que eles quisessem tentar.

Fiquei surpresa ao saber que Morgan não se privava muito. Sua abordagem da degustação era firmemente psicológica. Começou com um estado de espírito mais do que com um regime alimentar. Um de seus guias prediletos sobre o assunto era A arte cavalheiresca do arqueiro zen, do filósofo alemão Eugen Herrigel, que relata os seis anos que passou estudando arco e flecha com um mestre zen no Japão. Morgan me mandou por e-mail uma citação do livro, com a seguinte frase no assunto: "Isso fala comigo". Dizia:

O tiro certo no momento certo não ocorre porque você não se desprende de si mesmo. Você... se prepara para o fracasso. Nesse caso, você não terá escolha senão apelar para algo que deve acontecer independentemente de você, e, enquanto estiver apelando para isso, sua mão não se abrirá de maneira adequada, como a mão de uma criança.

Morgan explicou a relação desse trecho com a degustação às cegas. "Se você se tornar a ação e executar o processo perfeitamente, você se tornará o resultado", escreveu. "O medo e a preocupação estão no cerne do fracasso."

Como Morgan percebera, a degustação às cegas depende antes de mais nada de aguçar o foco e o controle mental. É preciso manter a mente aberta à mensagem do vinho e ao mesmo tempo silenciar as dúvidas que inevitavelmente rastejam na beira do cérebro para sussurrar: "Você sempre erra o Moscato".

— Requer consciência. Requer atenção. Requer pensar: "Vou estar em sintonia com meus sentidos e prestar atenção nesta taça de vinho" — ensinou-me.

Ele também prescreveu um regime de ioga que o ajudava a praticar o desligamento parcial do cérebro enquanto permanecia presente em uma ação, algo perfeito para degustar às cegas.

— Quando encerro os 25 minutos, parece que o tempo não correu — disse a respeito da degustação.

— É a ausência de consciência... Trata-se de se dissolver na ação, de se desfazer de si mesmo para se tornar o aparato que faz isso, de entregar-se ao vinho para entendê-lo, ou seja, não posso obrigar algo a ser um Chardonnay da Califórnia, mesmo que eu tente com todas as minhas forças. É saber ficar atento.

Segundo Morgan, aprender a ficar atento ao sabor começa por estar aberto a tudo o que está ao redor. Ele sugeriu que eu praticasse recebendo novas experiências em qualquer lugar, iniciando com algo tão simples quanto não usar fones de ouvido no metrô.

— Extraia sua própria narrativa de seus ouvidos — aconselhou.

— No metrô, não fique pensando: "O que está rolando hoje? Como vai o mundo?". Volte-se para dentro, seja autorreferente.

Fosse na postura de cachorro olhando para baixo ou no estande de degustação de um distribuidor, parecia haver poucos momentos na vida de Morgan, assim como na de seus colegas sommeliers, que não eram dedicados a vender, provar, examinar, apreciar e analisar vinhos.

— Nessa área, quem não estudar vai se sentir superculpado e desgostoso — afirmou um sommelier enquanto tomávamos café.

Mia, uma sommelière que estudara na Emerson com Morgan, comentou em uma de nossas manhãs de degustação que lia suas fichas de estudo a caminho do trabalho, uma atividade bastante comum, exceto pelo fato de que ela ia ao trabalho de bicicleta.

Na hierarquia dos restaurantes, os sommeliers eram os doces nerds que carregavam fichas de estudo, e os chefs, os garotos sexy e malvados, armados de facas, que ficavam com as garotas. Mas quem se importava? Os *somms* não tinham tempo para aquelas coisas. Turnos de 12 a 14 horas eram rotina, assim como seis dias de expediente por semana.

— Cinco dias é um luxo — zombou Victoria. Nas noites de folga, em geral segunda ou terça, eles iam a festas que, na maioria das vezes, eram desculpas para experimentar vinhos especiais. Alguém podia aparecer com uma garrafa Matusalém de Cabernet Sauvignon de 20 anos ou um tinto com brotos de

maconha misturados ao mosto. Um amigo de Morgan propôs uma festa com temática de vinho — a "Festa do Jogo Injusto" — em que todos teriam de levar vinhos bastante estranhos para serem degustados às cegas. Os *somms* passeavam pela cidade em bandos, chegando aos bares bem depois de os civis terem se recolhido. "Equilíbrio" constava do vocabulário deles apenas quando se referiam ao sabor do vinho.

A extensa rede da Court of Master Sommeliers se tornara, de fato, a família deles. Eles não pretendiam construir a própria família, porque isso já os realizava, segundo a mestre *sommelière* Laura Williamson. Quase todos os sommeliers que encontrei namoravam outro sommelier ou, no caso mais exótico, outra pessoa do mundo do vinho. Para Morgan, ter uma namorada não fazia parte da equação. Uma das razões disso, explicou-me uma noite, era não poder arcar com o custo de menus-degustação para si mesmo e para uma garota, e ele não pretendia abrir mão dos menus-degustação.

CAPÍTULO TRÊS

Confronto

EMBORA EU ESTIVESSE INGRESSANDO CADA VEZ MAIS NO MUNDO DOS vinhos, a ideia das competições de *sommeliers* ainda me fascinava e eu estava ansiosa para observar uma ao vivo. Elas resumiam aquilo que eu achava infinitamente pitoresco sobre os *somms* : o fato de eles unirem extremos de personalidade — estudiosos devotos e sibaritas incansáveis — em uma combinação que eu raramente vira. Considerando o quanto bebiam e a vida noturna que tinham, havia suposto que fossem extravagantes animais festivos. Em vez disso, porém, eram meticolosos, até acadêmicos, no que dizia respeito a suas experiências hedonistas e a seus clientes, como se o político do século XIX Daniel Webster e o músico Keith Richards tivessem gerado uma nova raça (que, como esses dois, também era principalmente branca e masculina). Os *sommeliers* destacavam o prazer de se deixar levar pelo vinho e dissecavam cada aspecto da experiência, desde a temperatura da garrafa até a posição da taça. Perguntei a Morgan se ele gastaria US\$ 300 em uma garrafa de ótimo vinho ou compraria três diferentes por US\$ 100 cada uma. Extremamente sério, ele ficou em silêncio por um momento antes de responder:

— É um cálculo hedonista da mais alta importância para mim. Para minha sorte, os confrontos entre *sommeliers* são bem mais populares do que eu imaginava. TexSom, TopSomm, Somm Slam,

Somms Under Fire, , Best Young Sommelier, Best Sommelier in America, Best Sommelier of the Americas e World's Best Sommelier, são apenas alguns de uma longa lista de desafios de degustação às cegas relativos a regiões de cultivo de vinhedos específicas. Em geral, as competições acontecem uma vez por mês e consomem os dias de folga dos *somms* . O que está em jogo não é apenas o direito de se vangloriar: há os ensaios gerais cheios de adrenalina para os exames da Court of Master Sommeliers, que oferecem como bônus a oportunidade de encontrar pessoas influentes. Os vencedores podem ganhar um prêmio em dinheiro ou uma viagem com todas as despesas pagas para a região patrocinadora do evento.

O pessoal que eu conhecia considerava o TopSomm a maior, mais

relevante e mais prestigiosa das competições. Como em um Super Bowl dos sommeliers, os competidores dessa prova de degustação e serviço passam por múltiplas rodadas eliminatórias para coroar o melhor profissional dos Estados Unidos.

Na maioria dos encontros do grupo de degustação às cegas do sábado, costumávamos ficar conversando por um tempo depois de terminar, trocando recomendações de restaurantes ou impressões a respeito de um novo guia sobre o Barbaresco. Naquela manhã, no entanto, meus colegas de degustação saíram às pressas. Eu estava na sexta taça de vinho e não tinha condição de pintar um livro de colorir, menos ainda de fazer um teste cronometrado, mas eles dispararam para casa com o intuito de realizar a prova de qualificação do TopSomm. A avaliação online de 80 perguntas e 20 minutos determinaria quem participaria da primeira rodada da competição.

Já que eu queria um lugar na primeira fila de qualquer coisa que Morgan fizesse, perguntei se podia acompanhá-lo enquanto fazia o exame. Ao contrário do que acontecia comigo, o álcool nunca parecia entorpecer a mente de Morgan, que, àquela altura, talvez já estivesse imunizado. No metrô para o Brooklyn, ele expôs a problemática — e predominante — mentalidade dos clientes norte-americanos de esperar que os restaurantes satisfaçam todos os seus caprichos, em vez de se abrirem para algo novo e desconhecido.

— "Você não vai ver Anna Karênina e esperar que ela não morra no final, seu idiota..." "Não, não podemos tirar o cogumelo deste prato." "Não dá para fazer esta massa sem glúten, porque ela precisa de glúten..."

— Morgan ralhava com um cliente imaginário.

— Você acha que tudo tem de estar exatamente como quer que esteja ou você deveria encontrar coisas difíceis e desafiadoras, que não correspondem a suas expectativas?" Para mim, ir ao restaurante é como ir a um show. Não espero necessariamente gostar. Minha expectativa é ver a opinião do chef, do diretor de vinhos e da equipe encarregada do serviço.

Seu monólogo continuou no mesmo tom enquanto passávamos por um posto de gasolina e por todo o seu quarteirão. As construções se alternavam entre edifícios restaurados e velhos imóveis de tijolos à vista atrás de cercas fechadas por correntes. Morgan vivia em um apartamento velho e pouco iluminado com dois colegas. Nenhum deles trabalhava com vinhos, mas haviam evidentemente

dado a Morgan carta branca para decorar o ambiente.

Deparei com duas adegas climatizadas assim que entrei. Cinco grandes mapas das regiões de cultivo de uva da França, cada um de cerca de 1,20 metro de largura, cobriam as paredes da sala de estar. Havia algumas garrafas vazias: cinco de vinho na bancada da cozinha, uma de licor em uma prateleira e, na mesa de Morgan, uma de champanhe dos vinhateiros, uma variação artesanal do tradicional espumante francês que vinha aparecendo nas contas do Instagram de sommeliers.

— Meu aperitivo de ontem à noite — explicou Morgan, apontando o champanhe com a cabeça.

Sobre as superfícies que não estavam cobertas por álcool engarrafado, havia pilhas de livros sobre álcool. 1001 whiskies, Jura wine, North american Pinot Noir, The wines of Burgundy, Wine atlas of Germany, To Burgundy and back again, A short history of wine, Cellarmasters in the kitchen, Reading between the vines e, única exceção, Crime e castigo. Uma caixa de madeira debaixo de uma janela guardava as cadernetas em que Morgan rabiscara comentários sobre vinhos e refeições. Ele abriu uma aleatoriamente. A página trazia as impressões que tivera em uma degustação solitária no Hearth, restaurante do mesmo dono do Terroir; uma delas era: "Nota sobre hospitalidade: sempre deve haver alguém na porta para receber as pessoas".

Depois de fazer um café e comer um bagel, ele se sentou na frente do computador. Havia um post-it colado na tela:

Futuro Morgan, utilize esse tempo para ser produtivo.

— Morgan do passado

O teste permitia consultas, mas quem passasse preciosos segundos procurando as respostas poderia perder pontos. Para se precaver, Morgan folheou suas notas de revisão (116 páginas) e fichas de estudo (2.200 fichas) para garantir que sabia onde achar coisas como a densidade mínima do mosto para os vinhos Sélection de Grains Nobles.

Os mais altos pontuadores do exame do TopSomm seriam convidados para as semifinais regionais, que aconteceriam em várias cidades do país. A partir dali, os seis melhores sommeliers de cada categoria — TopSomm e TopNewSomm, para os principiantes de menos de 30 anos — iriam até a

Califórnia para a final. Morgan havia chegado ao nível nacional nos dois últimos anos, mas nunca obtivera o prêmio maior. (Os vencedores não eram autorizados a competir novamente.)

— Vamos nessa — disse Morgan, debruçando-se de tal maneira que seu rosto ficou a poucos centímetros da tela do computador.

Consegui captar apenas fragmentos das perguntas do teste. Ele respondia tão rápido que eu não tinha tempo de copiá-las. "Ordene os amari a seguir, do mais seco (topo) ao mais doce (fim)." "Associe o rio à denominação." "Associe o país a sua região atual de produção de vinho."

— Essa pergunta é impiedosa — murmurou Morgan enquanto digitava e clicava.

— Puxa, ok, vamos ver... De norte a sul... Meu Deus... É realmente uma pergunta difícil, porque, ora, o Genshu é um saquê não diluído... É uma pergunta safada... É uma puta pergunta...

Ele estava se queixando, mas, para ser honesta, parecia empolgado.

Morgan se qualificou para as regionais, e logo de cara se deu mal na prova de serviço ao deixar cair uma bandeja de prata que, para o horror dos jurados, retiniu no piso de madeira. Apesar disso, avançou para a final. Para ele, o confronto, que seria na Califórnia, era essencial tanto para treinar como para fazer contatos.

— Você simplesmente precisa entrar nesse calendário social — reforçou.

Eu não podia perder a oportunidade. A competição ia refletir as situações reais enfrentadas pelos sommeliers em seu trabalho e propiciar uma visão geral abrangente de suas obrigações oficiais. Além disso, enquanto os restaurantes às vezes restringem o serviço para poupar tempo ou espaço, o TopSomm exige dos competidores os padrões mais elevados. A prova, que dura um dia, seria minha chance de testemunhar o ideal platônico da arte do sommelier em ação e de me familiarizar com o que poderia enfrentar quando chegasse minha hora de fazer o exame da Court. Para ter ideia da situação, havia pouco tempo eu tinha descoberto que a maneira correta de abrir uma garrafa de espumante não consiste em enfiar os polegares sob a rolha e apontar para algo inquebrável. A rolha deve ser girada e solta em um guardanapo com um som, um

p II, não mais alto que, segundo me informaram, "um peido de freira" ou "a flatulência da rainha Elizabeth".

Embora os jurados do TopSomm normalmente sejam mestres sommeliers, tentei convencer os organizadores a me incluir como jurada convidada. Argumentei que eu poderia trazer uma perspectiva única e julgar melhor o serviço de cada competidor pela sensação geral... Por incrível que pareça, deu certo.

A competição incluiria três eventos diferentes espelhados no formato dos exames da Court. Na parte teórica, Morgan e os demais seriam sabatinados sobre qualquer coisa, desde as leis do envelhecimento até os tipos de solo. A degustação às cegas dispensa explicações. E, para o serviço, eles atenderiam convidados (interpretados por mim e pelos outros jurados) pães-duros, tagarelas, curiosos ou tudo isso ao mesmo tempo, mas definitivamente desagradáveis.

Enquanto os exames da Court respeitavam uma definição nominal de "justos", parecia que o TopSomm queria apenas ser um pesadelo para todos. Um antigo jurado me avisou que eu ia sentir pena dos participantes. No entanto, minhas instruções eram claras: nada de piedade.

Já que não queria me constranger em público, decidi que seria sábio estudar um pouco antes da competição. Poucos meses antes, eu entrara em uma loja de vinhos à procura de um branco clássico feito com Chablis, o equivalente a pedir a um agente de viagens que reserve uma passagem de ida para uma quiche. "Chablis", explicara o atendente com sorriso afetado, "é uma região da França, não uma uva." (Mais especificamente, é um lugar da Borgonha que faz vinhos com a uva Chardonnay.)

Esse tipo de insensatez de minha época de amadora era coisa do passado. Eu ia ser jurada. Por respeito aos competidores, precisava conhecer o assunto. Para começar, tinha de saber com maestria que uvas eram cultivadas, onde e de que maneira, além de porquê, para que efeito e como eram transformadas em vinho — em relação a todas as regiões vitícolas do mundo. Isso me ajudaria não apenas a enfrentar meu próprio TopSomm, mas também a ser uma ótima degustadora às cegas, pois teria noção dos fatos e das forças que podem moldar o conteúdo de uma taça. Aumentariam as chances de eu deduzir corretamente que estava tomando, por exemplo, um Riesling de Mosel se soubesse onde se situa Mosel (Alemanha), se conhecesse seu clima (frio, continental), seu solo (ardósia devoniana azul e vermelha), o que cresce lá

(sobretudo a uva Riesling, seguida pela Muller-Thurgau) e como os vinhos são feitos (fermentados em tanques de aço inoxidável, raramente armazenados em barris de carvalho). Aliás, seria impossível eu passar no primeiro nível dos exames da Court sem essas informações — e muitas outras — guardadas na memória.

Criei uma conta na Guild of Sommeliers, organização de educação sobre vinhos cujo site oferece guias de estudo e serviço de relacionamento para profissionais da área interessados em aprofundar o conhecimento a respeito das espécies de fermento. (A Guild não tem relação formal com a Court, apesar de ambos os grupos compartilharem o apreço pelo linguajar do antigo regime.) Com a ajuda dos guias da Guild e de uma pilha de enciclopédias de vinho, comecei a trabalhar fazendo resumos no Cram, aplicativo de estudo que Morgan chamava de "bom amigo". As castas tradicionais de Priorat, a composição do solo de denominações da Austrália Ocidental, as cordilheiras do Napa Valley... os detalhes eram infinitos. Passei a assombrar as ruas de Manhattan, com os olhos vidrados, sussurrando: "O Rioja segue o curso do RIO EBRO por três subzonas climaticamente distintas..."

Li e reli as fichas com os resumos durante o voo para São Francisco, aonde cheguei na véspera do início do TopSomm. Eu sempre pensara que a multidão, as vinícolas de estilo neoclássico enfeitadas como bolos de aniversário e os preciosos detalhes ("Zinfandel Lane") podiam emprestar à região dos vinhos da Califórnia uma atmosfera de parque temático. Entretanto, ainda não estávamos na época do ano em que frotas de limusines conduzem jovens solteiras até os locais de degustação, e, à tarde, quando cheguei ao hotel em Santa Rosa, a tranquilidade tomava conta dos vinhedos. A paisagem tinha um toque bucólico, uma lembrança de que, no final das contas, apesar das pretensões frequentemente servidas com cada garrafa, tudo nesse negócio depende das uvas que serão cultivadas, colhidas e trituradas. Os carros compartilhavam a estrada com os tratores, passando ruidosamente ao lado de homens de calça jeans parados nos cruzamentos, esperando ser chamados para um dia de trabalho.

O traje recomendado para o jantar de boas-vindas daquela noite era "casual Califórnia", mas, mesmo assim, escolhi saia e salto alto. Quando deixei o mundo da tecnologia, no qual qualquer peça que precise ser lavada a seco é considerada formal demais, tive de dar uma melhorada no meu guarda-roupa. Os sommeliers pareciam mais à vontade com paletó feito sob medida e calça preta.

Após alguns percalços em termos de moda, eu revirara meu armário em busca de uma saia à altura dos joelhos e de um blazer que usara pela última vez em entrevistas de emprego em meu último ano de faculdade. Morgan, como eu soube mais tarde, havia trazido oito lenços de bolso.

Há algo estranhamente conservador e antiquado em relação aos *sommeliers* que faz com que todos, até as mulheres, pareçam pequenos velhotes aprisionados em corpos de 20 e poucos anos. Além de se vestirem como se tivessem assaltado o guarda-roupa de Jay Gatsby, passam grande parte do tempo pensando no passado, remoendo as tradições de um chateau de 500 anos ou relembando com saudade uma primavera especialmente quente de 30 anos atrás. A elegância que mantêm ao servir impregna seu comportamento com uma formalidade que se estende além do trabalho. São o sonho de todos os pais: postura perfeita, bom contato com os olhos, frases inteiras enunciadas com precisão. Morgan era incapaz de me mandar uma mensagem de texto sobre "Rosé Bandol" ou "Chaine" sem os acentos certos em francês.

Juntei-me aos competidores e aos outros jurados em uma luxuosa viagem de ônibus fretado para um jantar organizado pela Rodney Strong, uma vinícola que os *somms*, se fossem honestos, provavelmente não recomendariam, nem mesmo depois de ela ter bancado as festividades da noite. Uma mulher da vinícola distribuiu taças de plástico com Sauvignon Blanc Rodney Strong. Para os competidores do TopSomm, era pelo menos a segunda rodada de aperitivos. No caminho do aeroporto, haviam pedido ao motorista que parasse em uma loja de conveniências, onde compraram 12 engradados de cerveja Pabst Blue Ribbon e Modelo. Às vezes, até os profissionais querem beber sem pensar.

O ônibus nos deixou diante de um terraço externo que parecia um painel semântico do Pinterest ganhando vida. O trabalho dos *sommeliers* é acompanhado de algumas regalias inegáveis. Músicos contratados para a noite tocavam violão em um gramado. Havia um pátio dominado por um braseiro e, além dele, os vinhedos, que desapareciam no horizonte. Guirlandas de luzes cintilantes se cruzavam acima das mesas, cobertas com toalhas florais, nas quais estavam dispostas, além de velas, nada menos que sete taças de vinho por assento.

A conversa durante o jantar se alternava entre os vinhos que as pessoas haviam bebido no passado, os que haviam bebido recentemente e os que esperavam beber no futuro. Geoff, um dos mestres *sommeliers*, perguntou a todos que comida combinaria com sua garrafa de Meursault. Ostras,

concordaram todos os sommeliers. Dana, que também tinha se classificado para a final, rememorou o Raveneau Montée de Tonnerre 1996 que servira em sua festa de aniversário algum tempo antes. Então, ele e Morgan se lembraram, horrorizados, do Ruché, um tinto do Piemonte, Itália, que haviam degustado às cegas no Top Somm do ano anterior. Isso levou Morgan a se recordar do vinho branco que degustara às cegas durante seu exame de certificação anos atrás. Ainda estava escandalizado pelo fato de os participantes o terem chamado de Viognier.

— Eu disse algo do tipo: "Alguma vez vocês já tomaram um Viognier altamente ácido com açúcar residual?". Deem nome aos bois e...

— Central Coast acidificado! — interrompeu-o Dana, fazendo toda mesa rir com o que parecia ser uma excelente piada.

— Ou então: "Acabo de despejar por engano um tonel de ácido cítrico em nosso Viognier!"

— Ah! Central Coast acidificado! — gargalhou Jackson, um concorrente de Seattle.

— Será que o ácido cítrico vem em saquinhos?

— Sim, sim — respondeu Dana.

— Com certeza — concordou Morgan.

— Tenho saquinhos de ácido cítrico em casa para fazer água tônica" — contou Dana.

— Você faz sua própria água tônica? — perguntou Jackson.

— Faço minha própria solução de quinina!

Dana não pareceu impressionado.

— Uso casca de quina em vez de quinina — afirmou, com evidente orgulho.

— Sim, sim, também uso a casca — esclareceu Jackson rapidamente.

— No começo eu só a encontrava em pó, mas achei uma loja que vende a casca — continuou, procurando consertar o erro.

— Quero tentar fazer meu próprio vermute.

Fui distraída por um homem de cerca de 60 anos vestindo um blazer com botões dourados, do estilo da Marinha, que desfilava entre as mesas, dando tapinhas nas costas e apertando as mãos das pessoas. Era Fred Dame, distribuidor de vinhos e mestre sommelier, que atua como mascote não oficial da Court of Master Sommeliers e da Guild of Sommeliers. O visionário que trouxe a Court do Reino Unido para os Estados Unidos é também o connoisseur de clubes exclusivos para homens com dinheiro, tempo e poder.

— Minha mulher disse: "Chega de clubes!" — bradou, enquanto relatava ser membro do Bohemian Club (essencialmente um acampamento de verão para homens influentes) e do Rancheros Visitadores (essencialmente um acampamento de caubóis para homens influentes).

Ele provocava os competidores, que já estavam nervosos, embora tentassem não demonstrar.

— O que vocês sabem sobre vinho russo? — perguntou a uma mesa de sommeliers. Silêncio. Piscou para eles.

— Vocês estão ferrados.

Aproximou-se de Morgan, Dana e Jackson e debruçou-se sobre a mesa com ar de conspiração.

— É uma competição, não um exame, e não adianta querer usar metodologias — lembrou. — Quanto mais bêbados vocês deixarem seus concorrentes, pior será o desempenho deles.

Parecia que iam levar esse conselho à risca. Após as cervejas, o Sauvignon Blanc da chegada, os coquetéis e as sete taças de vinho do jantar, o pessoal ainda estava com sede. Paramos rapidamente no hotel para nos reagrupar. Alguém encontrou uma taça de martini vazia em uma mesinha no saguão. Vários sommeliers formaram fila para cheirá-la.

— Penso que é um coquetel Grasshopper — disse um deles. Morgan aspirou e concordou.

— Tem aroma de creme de menta e Galliano. Morgan liderou a ida à Russian River, uma microcervejaria a poucos passos de nosso hotel. Um quadro-negro do comprimento do bar listava aproximadamente mil cervejas com nomes estranhos, como "Defenestration" e "Damnation". Cometi o erro de perguntar se alguém podia recomendar algo, o que basicamente era como me candidatar a isca em um pesqueiro repleto de piranhas famintas. Irrompeu o caos.

Não sei que cerveja bebi. Pouco importou, porque meu copo foi imediatamente arrancado de minhas mãos por um sommelier que queria prova-lo. Todos tomaram goles de todas as bebidas — mais dados para sua biblioteca de memórias sensoriais, cada vez maior.

Não terminei a cerveja. Já era quase meia—noite e, fora uma garota que estava com o namorado, eu era a única mulher do grupo. A combinação do adiantado da hora com o álcool e o desequilíbrio de gêneros tomava um rumo previsível. Eu estava aprendendo que, embora o trabalho tenha suas regalias para as mulheres, que ainda são minoria, podem existir efeitos colaterais bem desagradáveis. Um jurado já havia se proposto a me deixar passar a noite em seu "grande" quarto de hotel (eu não tinha pedido nada), e era cada vez mais difícil ignorar um dos sommeliers que, longe de estar sóbrio, parou de me paquerar de maneira inconveniente para me apalpar abertamente. Então, fui embora para meu quarto de hotel standard.

No dia seguinte, cheguei ao café da manhã a tempo de ouvir dois jurados, ambos mestres sommeliers, trocarem comentários sobre o sabor da água.

— Ah, boa escolha! — disse Jason, apontando para uma garrafa de Aquafina que sua colega, Jessica, trouxera.

— Assim que abri a torneira daqui percebi que a água valia seus US\$ 4. Pensei: "Esta tem gosto de rolha".

O único competidor que já estava ali era um sommelier de cerca de 40 anos chamado John. Estava aflito para saber onde encontrar uma taça de Pinot Grigio à temperatura ambiente naquela hora. Fazia parte de seu ritual pré-degustação. Como um violonista afinando seu instrumento, ele precisava tomar um gole de vinho para aclimatar sua língua à acidez e ao álcool. Não havia jeito de ele participar de uma degustação às cegas sem isso.

— Não sei como vou conseguir meu Pinot Grigio esta manhã, por causa

das leis sobre álcool aos domingos — comentou, inquieto.

— Não deve ter nenhum bar aberto no hotel.

Jason e Jessica o ignoraram. Estavam conversando sobre o efeito da pressão barométrica, da altitude e da umidade sobre a acuidade gustativa das pessoas. Uma tempestade, por exemplo, podia silenciar os aromas de um vinho.

— Quando deixei o Havaí, tudo era muito mais intenso — contou Jason.

Jessica assentiu com a cabeça.

— Todos deveriam fazer uma degustação no Arizona.

— Você acha que eles têm Pinot Grigio italiano? — perguntou John.

Enquanto ele ia levar suas preocupações para a recepção, saí para ajudar outros jurados a se preparar para a primeira rodada de degustações às cegas. O TopSomm havia reservado algumas salas de conferência no Hyatt de Santa Rosa, e checamos se cada uma tinha uma mesa com seis taças e algumas cadeiras. Os competidores se revezariam para degustar enquanto ficávamos sentados e dávamos as notas. Sentei-me à frente da mesa ao lado de meu colega jurado e recebemos o primeiro concorrente.

À primeira vista, parecia que todos os sommeliers tinham uma técnica própria para decifrar os vinhos. Havia os que inalavam e os que farejavam, os que tomavam grandes goles e os que bebericavam, os que cuspiam e os que engoliam, os que ficavam de pé e os que se sentavam. Alguns inalavam e falavam dentro da taça ao mesmo tempo; outros precisavam de uma ou duas boas inalações para avaliar os aromas. Alguns começavam pelos tintos; outros, pelos brancos.

Apesar dessas diferenças superficiais e do fato de que não se tratava de um evento oficial da Court, suas análises eram, sem exceção, baseadas na "tabela" de degustação dedutiva criada por ela. Em uma única folha de papel, ela especifica o que deve ser examinado durante as quatro fases da degustação às cegas — "visão", "olfato", "paladar", "conclusão" —, em que ordem e quais palavras usar. O método tem por objetivo fazer o sommelier "degustar com propósito, prestando atenção aquilo que degusta", sistematizando a maneira como milhares de sommeliers escrutinam seu vinho. Outras instituições de

curiosos de vinho, como a Wine & Spirit Education Trust, têm as próprias versões da tabela. No entanto, genericamente, são todas iguais.

A degustação às cegas não é uma brincadeira festiva, embora tenha tudo para conduzir a isso. Seu propósito é ensinar os sommeliers a reconhecer vinhos de qualidade de modo que se tornem experientes na compra e venda de garrafas. Quando você não tem acesso ao rótulo, tem de se concentrar inteiramente no que sente com um vinho em vez de recorrer ao que foi dito a respeito dele. Você interioriza sabor típico da uva, da região, da colheita e as indicações de qualidade. Sabe quais vinhos são excepcionais, por bem ou por mal, consegue distingui-los apropriadamente. O Sauvignon Blanc da Nova Zelândia sugerido por um distribuidor pode ser delicioso, mas, depois de degustar às cegas dezenas desses vinhos, você vai concluir que essa amostra tem mais sabor do Grüner Veltliner da Áustria do que da vivificante "limonada de pimentão" que a maior parte das pessoas espera de algo que traga "Sauvignon Blanc" e "Nova Zelândia" no rótulo. Você vai comprá-lo mesmo sabendo que terá de lidar com as expectativas dos convidados e dar algumas explicações? Ou prefere apresentar algo mais tradicional?

Além disso, a degustação às cegas treina os sommeliers a aproveitar vinhos de bom preço que, ao paladar, parecem mais caros do que realmente são. Por exemplo, os vinhos de Saint-Emilion, denominação na margem direita de Bordeaux, são classificados em três níveis, em ordem decrescente: Premier Grand Cru Classé A, Premier Grand Cru Classé B e Grand Cru Classé. Considerando as extravagâncias que Morgan ostenta de vez em quando, ele provará os caros Premier Grand Cru Classé A e B para saber o que os torna especiais. Assim, no dia em que experimentar um Grand Cru Classé, mais barato, que se aproxima dos melhores, ele vai pensar "Que pechincha!" e arrematá-lo. "Compre barato e venda caro" se aplica a restaurantes tanto quanto a qualquer outra coisa. Também é a maneira de Morgan dar conta de seu estilo de vida regado a vinho: ele pode comprar grande quantidade de vinhos — e muitos ótimos — porque tem faro para o valor.

Morgan, que se autoproclama "perito em arbitragem", descreveu-me uma situação que poderia ter enfrentado quando gerenciava a carta de vinhos do Corkbuzz. Digamos que ele quisesse um Cabernet Sauvignon que pudesse vender por US\$ 23 a taça. Ele ligaria para todos os seus distribuidores e pediria que lhe trouxessem Cabernets que custassem entre US\$ 12 e US\$ 15 a garrafa, no atacado. Então, provaria todos até encontrar um que, ao paladar, valesse US\$

23 a taça. Se nenhum deles atendesse aos critérios, mas houvesse um parecendo valer US\$ 20 a taça, ele cobraria US\$ 20 por ela.

Quando uma garrafa entra na carta do restaurante, o trabalho do sommelier é vendê-la. Aqui também a degustação às cegas se revela importante, porque ajuda o sommelier a se tornar fluente no vocabulário especializado de descritores — "Grand Marnier", "tangerina cristalizada" —, que traz uma antevisão do sabor aos clientes. Obviamente, pode soar afetado ouvir falar de um vinho que tem "notas de Earl Grey misturadas com cassis", porém é mais informativo — e provavelmente mais útil — do que "tem sabor de vinho".

Para os sommeliers, é crucial, ainda, aprender quais vinhos têm perfis de sabor semelhantes, mesmo que tenham surgido em continentes diferentes ou sejam de uvas distintas. A degustação às cegas aprimora essa habilidade de modo que os *somms* possam cumprir o frequentemente delicado papel de cupido no restaurante. E se o senhor da mesa 23 quiser um Tempranillo de Rioja, Espanha, e não estiver na carta? O sommelier pode sugerir um Sangiovese da Itália que vai substituí-lo muito bem. Em teoria, oferecer laterais, ou seja, vinhos parecidos no estilo, mas não na produção, deixam os clientes felizes, e conhecer os vinhos semelhantes no estilo, mas não no preço, deixam os restaurantes felizes.

— Vou dar um exemplo — disse Morgan certa tarde após uma degustação.

— Tenho uma mesa com a mãe, o pai e duas crianças. O pai usa, digamos, um relógio Patek Philippe de US\$ 50 mil. A mãe tem joias que valem US\$ 75 mil. Obviamente, eles têm dinheiro. A mulher diz: "Vou querer um Pinot Grigio". Sei que não tenho Pinot Grigio em minha carta de mais de US\$ 80 a garrafa e penso: "Puxa, não. Você não tem o direito! Esqueça!". Então digo ao homem: "Sabe, temos apenas uma garrafa de Pinot Grigio na carta". E acabo lhes vendendo uma garrafa de Grand Cru Chablis de US\$ 270 porque precisava fazer isso, porque não há nenhum Pinot Grigio que eu possa vender Para deixá-los felizes ou que eu queira vender, porque vou faturar US\$ 220 de receita para o restaurante, para meu turno.

— Eles nem sequer olharam para seus extratos bancários nos últimos dez anos! — interrompeu outro sommelier.

— Isso mostra que podemos usar as laterais para deixar as pessoas

felizes, mesmo por um custo alto — concluiu Morgan.

— Para elas, a quantia é insignificante.

Quando chegou a vez de Morgan degustar às cegas, ele entrou na sala e se sentou em uma cadeira de couro em frente aos jurados. Já havíamos degustado juntos o suficiente para eu conhecer sua rotina, que ele repetia agora. Tirou os óculos, como se o fato de denegar um sentido fosse reforçar os demais. Então segurou o copo de cuspir com a mão esquerda e apoiou o cotovelo na mesa.

O relógio disparou assim que ele tocou na primeira taça de vinho. Começou com os tintos, como sempre.

— Aqui temos um vinho tinto claro de concentração moderada a intensa, com cor rubi-escuro no centro e rubi ligeiramente mais claro nas bordas laterais, livre de borbulhas ou sedimentos — disse ele, tomando emprestado um dos três sinônimos da cor vermelha aprovados pela Court ("púrpura", "rubi", "granada").

"Claro" sugeria que o vinho poderia ter sido afinado ou filtrado, processos que removem o fermento, bactérias e partículas que costumam estragar um vinho, tornando-o opaco ou, segundo alguns sommeliers, dando-lhe uma deliciosa complexidade. "Concentração" se referia à densidade do vinho, ou opacidade — se é fácil ou difícil ver através do centro da taça —, e "rubi", a sua cor, e ambas as informações poderiam dar a Morgan dicas sobre a variedade de uva e a idade. A opacidade e a tonalidade mudam conforme as variedades de uva. Pela prática nos grupos de degustação e por meus maníacos estudos solitários, eu sabia, por exemplo, que o Syrah e o Zinfandel tendem a ser mais arroxeados e densos, enquanto o Pinot Noir costuma ser mais claro. O vinho que Morgan degustava era opaco, mais para marrom do que para berinjela. Syrah, Merlot, Sangiovese, Cabernet Sauvignon e Tempranillo me vieram à mente.

Os tintos perdem cor ao envelhecer, e os brancos (chamados de "palha", "amarelos", "dourados" ou "âmbar", no jargão da Court) ganham. Um tinto com tonalidade laranja com borda apagada e aguada — ou seja, a beira do vinho, onde ele encontra a taça — é provavelmente mais velho. O mesmo vale para um âmbar—branco. (Mas — com os vinhos sempre há um "mas" — o envelhecimento em tonéis de carvalho pode dar alguma cor aos vinhos brancos.) O vinho de Morgan era rubi—escuro no centro e apenas levemente mais pálido

na borda. Faltava sedimento, consequência do envelhecimento que aparece por volta do décimo ano do vinho, quando ácido; os pigmentos coloridos e as moléculas de tanino começam a se aglutinar e a se depositar no fundo do líquido. Provavelmente menos de 10 anos, pensei.

Morgan levantou o vinho para a luz.

— É um dia radiante — afirmou. A tabela admite os termos "opaco", "turvo", "radiante", "dia radiante", "estrela radiante"; "turvo" às vezes sugere uma lacuna e "estrela radiante" em geral significa jovem.

Ele tomou um gole de vinho e o sorveu para avaliar sua textura, girando o bojo da taça na beira da mesa, de modo que o vinho cobrisse as laterais. Levantou a taça para a luz e observou o líquido descendo.

— Nossa viscosidade é média-alta. Viscosidade é o corpo do vinho, a textura. As lágrimas eram espessas e lentas. Isso sugeria um teor alcoólico mais alto, um clima mais quente.

Morgan tinha começado havia 20 segundos. Ainda faltavam 3 minutos e 40 segundos.

Ele mergulhou o nariz dentro da taça de tal modo que a borda ficou pressionando suas bochechas. A primeira inalação era crucial. Se fosse intensa e inconfundivelmente frutada — ameixa, figo, cereja, amora —, seria um voto para um vinho do Novo Mundo, o que significava que podia ser originário de qualquer lugar, exceto da Europa. Aromas mais contidos e temperados — terra, folhas, ervas e até pedras — levariam a pensar no Velho Mundo, ou seja, nos vinhos europeus.

— Uma intensidade média de frutas vermelhas e pretas maduras, ameixa vermelha e preta, com um pouco de cassis vermelho e preto.

Repassei mentalmente tudo o que já havia memorizado e provado. Poderia ser um Cabernet do Novo Mundo, talvez Merlot? A terminologia de degustação da Court é tão padronizada — e o perfil de certas variedades tão estabelecido — que cada frase carrega uma série de associações que, para o ouvido treinado, leva a possíveis direções. Só quem conhece a linguagem consegue decifrar o código. Mencionar rosa e lichia é uma dica de que você está se aproximando de Gewürztraminer; azeitona, pimenta-preta ou carne, de Syrah. Ameixa? Merlot. Cassis? Cabernet.

Morgan enumerou mais aromas — rosa, terra recém-lavrada, orégano, couro de sela. Mais Velho Mundo do que Novo Mundo, concluí. Coerente com Cabernet ou Merlot da França ou Tempranillo, usada para fazer Rioja na Espanha.

Já haviam se passado 60 segundos.

— Temos um pouco de canela e algo como baunilha, algo como melão de especiarias.

Tradução: um vinho envelhecido em barris de carvalho francês novo, que caracteristicamente traz esses aromas de caramelo e baunilha apimentada. Isso era coerente com Bordeaux, região da França onde os vinicultores costumam envelhecer as misturas de Cabernet em barris de carvalho francês novo, mas também com Rioja, na Espanha, ou com o Napa Valley, na Califórnia.

— Acho que esse vinho tem um pouco de brett, algo de caráter animal, de galinheiro, de rusticidade.

Essa frase gritava Bordeaux, onde a brett (diminutivo da levedura *Brettanomyces*) dá frequentemente ao vinho o perfume de puro-sangue adocicado, o que pode ser tanto um aroma como um defeito.

Já haviam se passado 2 minutos. Morgan remoía palavras em uma voz baixa e monótona, olhando fixamente para a taça.

Ele tomou um grande gole de vinho, sorveu e cuspiu em um jato contínuo.

O paladar. Isso inclui sensações de sabores (folha de louro, cinza) e, a última evidência objetiva, estrutura (acidez, açúcar, álcool, tanino, corpo). Àquela altura, Morgan devia ter ideia do que estava bebendo, e a estrutura o ajudaria a descartar algumas suposições e dar mais peso a outras.

— Há um sabor de pimentão vermelho assado, de tomate assado que me faz pensar que há pirazina nesse vinho.

Aquela palavra, "pirazina"... Esse componente químico está presente em pimentões verdes, ervilhas, no Sauvignon Blanc e — você já adivinhou — nas uvas Tempranillo e Cabernet Sauvignon.

Três minutos e meio. Faltavam 30 segundos. O vinho era seco (não

doce). Tanino médio-alto, acidez média-alta e teor alcoólico médio-alto. Maior acidez indica uvas cultivadas em climas mais frios, e maior teor alcoólico pode significar um clima mais quente. Então, devia ser originário de algum lugar quente, porém não quente demais, mais provavelmente da Europa do que da Califórnia.

Ele tomou outro gole. Faltavam 5 segundos. Eu sabia, por experiência, que Morgan precisava repassar tudo o que dissera. A vivacidade da cor rubi do vinho, o brilho, o frutado, a intensidade dos taninos, tudo sugeria um vinho relativamente jovem. O tomate, o couro e o carvalho francês novo podiam condizer com Tempranillo espanhol. No entanto, esses sabores em camadas, com a textura de ameixa (dica: Merlot), cassis (dica: Cabernet) e pirazina (dica: ah, sim, Cabernet), apontavam para uma mistura de pelo menos dois tipos de uva. Os vinicultores da margem esquerda de Bordeaux fazem vinho com uma mistura de Cabernet Sauvignon (principalmente), Merlot (menos) e outras poucas uvas (menos ainda), e os da margem direita, com Merlot (principalmente), Cabernet Sauvignon (menos) e outras poucas uvas (menos ainda).

Margem esquerda, deduzi. Com aquela brett e o carvalho, devia Bordeaux.

Morgan deu sua resposta final:

— É uma mistura com dominância de Merlot da margem direita de Bordeaux, da aldeia de Saint—Émilion, safra de 2010, de qualidade Grand Cru Classé.

Um vinho resolvido; faltavam cinco.

Depois da degustação, Morgan correu para o saguão para se juntar a alguns sommeliers que trocavam suposições sobre cada vinho. Todos pareciam frustrados.

— Eu falei que era um Saint-Emilion 2006 — disse Mia sobre o vinho número 4, o primeiro que Morgan provaria.

— Pensei que tinha mais meio—palato do que um Merlot — contou Jackson.

— Eu estava seguindo totalmente a pista do Saint—Émilion, e então, por algum motivo, quando alcançou o palato, me pareceu que todos os taninos

vieram para a frente. Foi mais no meio do palato do que na frente. Mas, de resto, concordo com você sobre o Saint Émilion, em gênero, número e grau.

— Como está indo, matador? — perguntou Morgan, entrando na conversa e dando um tapinha nas costas de Jackson, que não lhe deu atenção e continuou:

— Chamei o terceiro de Sauvignon Blanc da Nova Zelândia. Morgan então tocou no ombro de outro rapaz. — Ei, o que achou do Sauvignon Blanc?

— Sancerre — respondeu o rapaz. Jackson empalideceu.

— Você disse Sancerre? — Meneou a cabeça.

— Não sei, cara.

— Ele reconsiderou. Perdeu a confiança.

— É aquela levedura estranha que usam. Dá um toque de goiaba...

— Suspirou.

— Talvez fosse mesmo um Sancerre.

— Eu falei que era um Sonoma Coast — comentou Morgan.

— Lembrei-me das três últimas safras do Loire. Pensei: "É muito fresco, é uma safra atual, e esse tipo de pureza de fruta não tem sentido em relação ao Loire". Todas as 13 têm Botrytis. ^{4}

— Droga! Quem decidiu coletivamente fazer Sauvignon Blanc com Botrytis? — Jackson parecia pessoalmente magoado com isso.

Fiquei surpresa de ver que suas deduções eram tão esparsas: França, Nova Zelândia, América.

— Qual foi a parte mais difícil da degustação? — perguntei.

— A parte mais difícil é sempre você mesmo — respondeu Jon, sommelier de meu grupo de degustação que trabalhava no Eleven Madison Park.

— Seu cérebro está em modo de medo — concordou Morgan.

— "Quero uma resposta. Quero uma resposta. Quero uma resposta."

— Como no vinho número 1 — disse Jon.

— Pensei: "Ah, tem muito carvalho e fermentação malolática, teor alcoólico alto, e não sinto muita mineralidade". Então falei que era Chardonnay californiano e segui em frente. Só que, se minha mente estivesse completamente aberta e dedutiva, eu teria pensado: "Bem, estou sentindo todo esse aroma cítrico doce, amargor, banana...". — Fez uma pausa.

— Fiquei francamente... não frustrado, mas... assustado.

— E aí está o jogo mental — afirmou Morgan. Tomou um gole de água de um copo que ele se servira antes, de uma jarra cheia de morangos fatiados e água gelada. Uma expressão de surpresa passou por seu rosto, e ele empinou a cabeça, tentando processar o que acabara de levar à boca. Engoliu e sorriu, como se tivesse resolvido o mistério.

— Tem gosto de água com morango.

A degustação às cegas do TopSomm deu lugar à final em duas partes da competição. Na teórica, meus colegas jurados se comportaram. Cada um se sentou em volta de uma mesa e bombardeou os sommeliers de perguntas de um roteiro preparado de antemão pelos organizadores. Fingimos ser jovens sommeliers desafortunados lutando para satisfazer clientes enjoados.

"Minha mesa não sabe que jovem Grüner Veltliner Smaragd escolher: o da Hirtzberger, o da Prager ou o da Veyder-Malberg. Você sabe qual deve ter mais Botrytis?" (Resposta: o vinho produzido pela Hirtzberger.)

Ou: "Um de nossos clientes está interessado em uma safra de Calvados, mas quer algo mais direcionado para peras. O que devo sugerir?". (Resposta: Calvados do Domaine Lemorton, em Domfrontais.)

Ou: "No bar, um cliente está fazendo perguntas sobre nossa seleção de absinto... Quando a bebida se tornou legal nos Estados Unidos? Qual é o teor alcoólico típico do verdadeiro absinto?". (Respostas: 2007; 50%.)

"Diga-lhe para parar de fazer tantas perguntas e aproveitar o maldito coquetel", teria sido minha resposta. No entanto, os competidores permaneciam eretos diante da mesa, respondendo a cada pergunta com paciência e

desenvoltura.

Os jurados ficaram mais excitados com a parte do serviço da competição. Não havia regras. Era o momento de sabatinar livremente no mais puro estilo sommelier. Os mestres sommeliers mais velhos tinham um prazer especial em atormentar os mais jovens.

— Já tomou seu remédio contra impotência? — berrou Fred ao ver Dana e lhe dar um tapinha nas costas. Dana deu um sorriso amarelo.

Ele e os outros competidores ficaram do lado de fora enquanto os jurados e eu recebíamos as instruções.

— Vocês podem ser malvados — disse um dos mestres sommeliers. — Vocês saberão que foram realmente malvados quando me debruçar e fingir que estou engasgando — lançou Fred.

— Uma vez, enquanto um cara me dava recomendações, fiquei sentado limpando o nariz. Fiz assim — fingiu cavar dentro da narina direita — e ele fez cara de "ecaaaaa".

Esse era o melhor jogo do qual qualquer um que tivesse trabalhado na área do serviço gostaria de participar: era nossa vez de atuar como clientes odiosos. Uma mesa estaria comemorando um aniversário, e o anfitrião, receoso de parecer miserável diante do filho, interceptaria o sommelier para explicar que pediria uma garrafa de champanhe, "mas, pelo amor de Deus, não acabe comigo; mantenha o preço abaixo de US\$ 100" — essa era a fala de Fred. Em outra mesa, um casal ia querer sugestões de harmonização e, ao mesmo tempo, obter recomendações sobre os castelos que poderia visitar nas próximas férias no Vale do Loire, na França. Eles tentariam monopolizar o tempo do sommelier (15 minutos no total), de modo que fosse quase impossível para este voltar à mesa do champanhe, abrir o espumante e servi-lo. Eu estava sentada a uma mesa de fãs de histórias curiosas que pediriam taças de vinho da Madeira, seguidas de uma garrafa de tinto que precisava ser decantada, tudo isso acompanhado por uma série de perguntas.

Morgan entrou na sala, viu Fred a sua frente e imediatamente se desviou dele para atender o casal. Jessica, uma das duas pessoas do júri na mesa de Morgan, perguntou-lhe sobre três tintos do Loire por US\$ 15 de seu restaurante. A carta dizia que eram de variedades de uva diferentes e de denominações distintas; do que se tratava? O desafio de Morgan consistia em nomear três

vinhos específicos — produtor e safra — que não repetissem nem a uva nem a região e fazer com que seu restaurante imaginário lucrasse vendendo um deles por US\$ 15. Fred cruzou os braços e olhou para Morgan de soslaio, ficando cada vez mais impaciente. Jessica gostaria de saber também o que beber com seu frango e que lindos castelos deveria visitar em sua viagem pelo Loire. Ah, e talvez finalmente quisesse um branco; o que ele recomendaria? A voz de Morgan subiu uma oitava inteira ao responder a suas perguntas e, pelo canto do olho, viu Fred enrubescer.

— Isso! Magnífico! Sim! Magnífico! — chilreou, tentando desesperadamente se afastar para ir até Fred, que estava fazendo sinal ao falso maitre para se queixar.

A carranca dos jurados deixava claro que Morgan estava errando. Quando serviu vinho da Madeira para o mestre sommelier de minha mesa provar, um respingo de vinho caiu na borda da taça. A mesa inteira ficou calada e ninguém, nem mesmo Morgan, respirou enquanto olhávamos a enorme gota marrom-escura descer, como em câmera lenta, pela parte externa do bojo da taça e pela haste, até atingir a base. Era como uma mancha de cocô em um vestido de noiva. O mestre sommelier parou a gota com o dedo no momento em que estava prestes a manchar a toalha.

— Salvo — anunciou, embora fosse claro que tudo estava perdido. Enquanto Morgan encerrava seu turno de serviço e outro grupo de competidores entrava, tive a sensação de que esses poucos minutos como jurada haviam estragado para sempre minha inocência como cliente. Arruinaram o simples e singelo prazer de comer fora ao trazer à luz a profusão de pecados que os sommeliers — e garçons — podem cometer. Uma hora antes, eu não sabia que era uma afronta o sommelier "virar a mão" para o cliente — servir o vinho de maneira que o dorso da mão fique na frente da pessoa —, mas, agora, que audácia a dele! A meta do serviço não é apenas colocar o líquido dentro da taça, longe disso. Esse é o grande final, que tem de ser coreografado com um conjunto elaborado de passos para criar e melhorar o momento supremo do prazer: o gole.

Os mestres sommeliers me guiaram por todos os "não" do serviço de vinhos, os quais eu precisaria dominar em meu exame de certificação.

Não se debruce. Não relaxe a postura nem pareça rígido. Não cruze os braços e não aponte. Não discuta o preço e não diga seu nome (o que é isso, Applebee's?). Não toque na mesa, no rosto, no cabelo e nunca, jamais, no

cliente. Não se esqueça de lustrar as taças. Não toque em parte alguma senão na haste. E, enquanto servir, não encoste o serviette em sua roupa. Não deixe as taças tilintar. Não trema as mãos. Nem pense em tirar o polegar da rolha do champanhe antes de a garrafa estar aberta (você não quer que as pessoas sobrevivam ao jantar?).

Não coloque baldes de gelo na mesa. Não se esqueça de oferecer a rolha (lembre-se de que são necessários dois descansos: um para a garrafa e o outro para a rolha).

Não sirva os homens antes das mulheres, nem os anfitriões antes de seus convidados. Não coloque mais vinho para uma pessoa do que para outra. Deus o ajude se deixar cair uma gota! Não pegue as taças para servir e evite enchê-las. Não esvazie a garrafa na primeira rodada. Nunca esconda o rótulo com a mão. Não se mostre constrangido. Não se contorça. Não se mova para a esquerda. Não ande no sentido horário. Nunca pragueje. Não permita que as pessoas lhe perguntem a safra. Não fique muito ansioso. Não pareça muito sério (você não quer ser diretor de uma funerária, não é?). Não seja muito tímido. Não diga "hum". E, pelo amor de Deus, não mostre que está nervoso.

Isso deveria ser divertido. Uma vez memorizados, os passos mecânicos do serviço podem parecer, se não fáceis, pelo menos gerenciáveis. Entretanto, o que os torna difíceis é que você deve fazer tudo isso enquanto dá recomendações, pega o vinho da adega, anota os pedidos, cumprimenta os clientes que estão se sentando e oferece vinho à mulher cujo bife acaba de chegar à mesa, ao mesmo tempo que faz cada pessoa acreditar que é um prazer passar a noite inteira satisfazendo seus desejos. Tudo deve parecer fácil. Nas orientações que os sommeliers me deram, "elegante" apareceu várias vezes, assim como "gracioso" e "realmente, realmente suave". A postura, o tremor na voz, as pausas no discurso, a naturalidade ao inclinar uma garrafa, tudo isso importa.

— Usamos a analogia de um cisne. Parecemos suaves e calmos na superfície, mas pedalamos freneticamente por baixo — disse-me Jon durante uma pausa.

— Precisa ser perfeito.

— E se eu estiver em uma noite ruim? — perguntei.

— Você não pode ter uma noite ruim. Terminada a parte do serviço,

enquanto os jurados apuravam os resultados, os sommeliers esperavam de pé, afastados das mesas, com o nariz quase tocando as paredes da sala de conferências. O ritual destinava-se ou a mantê-los longe das folhas de resultados, ou a fazê-los sofrer, ou ambos. Ao permanecerem de pé em trajes formais e o rosto contra o papel de parede, eles pareciam CEOs postos de castigo.

Morgan perdeu pontos por causa do respingo, mas também por ter sido "um pouco ansioso", com uma energia "irritante". Outros perderam pontos por não usarem toalhas de serviço, por se esquecerem de lustrar as taças, por adotarem uma postura estranha ou por deixarem transparecer o nervosismo. Um sommelier cometeu o erro de ser amigável. "Ele se mostrou íntimo demais", criticou um jurado.

Os prêmios foram anunciados em um restaurante italiano dirigido por um mestre da muçarela — o equivalente a um mestre sommelier —, que se autodenominava o Mozz Guy ["o cara da muça"]. Ele colocou nas mãos bolas quentes de coalhada feita com leite de 12 fazendas diferentes e as mostrou aos sommeliers. Estes, de pé perto dele, ficaram observando-o massagear as pequenas bolotas brancas.

— Mozz Guy chamava isso de "arrebancar a coalhada". Os sommeliers experimentaram a muçarela quente, com sal e azeite de oliva. Houve comentários sobre o terroir do queijo e os diferentes pastos que as vacas podiam ter comido.

Morgan não venceu. Acertara as perguntas teóricas, como sempre. Contudo, o respingo de vinho durante o serviço acabara com ele, assim como a degustação às cegas. O vinho que chamara de Saint-Émilion, da margem direita de Bordeaux, na realidade era um Médoc, da margem esquerda de Bordeaux. Havia errado por uma distância de cerca de 40 quilômetros em linha reta.

CAPÍTULO QUATRO

Cérebro

DEVO DAR UM PASSO PARA TRÁS E CONTAR ALGO SOBRE MEU ESTADO físico àquela altura. Eu estava bêbada a maior parte do tempo. Eu participava de três ou quatro grupos de degustação às cegas por semana, o que significa que eu ficava sóbria, em média, umas 6 horas por dia. Quando não estava degustando, o que eu fazia com mais frequência, estava inalando — tentando, por exemplo, enumerar as fragrâncias de meu xampu enquanto tomava banho — ou juntando guias de estudos com denominações de vinhos. Eu tinha uma enxaqueca permanente e estava preocupada com o que tudo isso podia causar a meu corpo. "Você não acha que afeta muito sua pele?", perguntou uma amiga, demorando o olhar no inchaço em torno de meus olhos. O dentista fez um discurso sobre os perigos da acidez do vinho enquanto cutucava meus molares, e fico com medo só de pensar no que pode ter aparecido em meu histórico médico depois de uma conversa bastante estranha no consultório:

Enfermeira: Você costuma tomar bebidas alcoólicas?

Eu: Hum... bem, estou treinando para ser sommelier. Então, sim, costumo beber. Quero dizer, não estou bebendo neste momento, obviamente. Mas eu bebo, sim. E não acho que a bebida seja um problema... Acredito que isso seja o que os alcoólatras dizem... Mas não acho que eu seja alcoólatra.

Enfermeira: (silêncio)

Matt estava cada vez mais preocupado com as mensagens de texto "Me ajude, estou de ressaca" que eu lhe enviava por volta das duas horas da tarde enquanto ele, como a maior parte das pessoas, estava trabalhando, e eu, oscilando no metrô com os dentes vermelhos.

Já que eu provavelmente devia desculpas a meu fígado, queria pelo menos saber se esse treinamento estava realmente me ajudando a viver uma vida repleta de sabores. Eu havia levado as palavras de alguns sommeliers a sério demais quando me garantiram que era possível melhorar meus sentidos seguindo métodos tradicionais transmitidos por gerações de bebedores profissionais.

Como muitos outros, eles ainda acreditavam no mapa da língua, desmistificado há muito tempo, segundo o qual sentimos sensações doces na ponta da língua, mais amargas no fundo e azedas e salgadas nas laterais. Seria mesmo possível aprimorar o paladar e o olfato? Ou eu estaria me tornando uma boa mentirosa? A ciência poderia me mostrar um caminho melhor? Meus mentores do mundo do vinho tinham consumido milhares de garrafas ao longo dos anos em um regime guiado mais pelo costume do que pela ciência. Eu nunca conseguiria reproduzir essa experiência em meu limitado horizonte de tempo. Comecei a me perguntar: "Os neurocientistas, médicos e doutores de outras áreas têm um guia — ou até um atalho — para melhorar os sentidos?".

Quando nos conhecemos, Morgan afirmara que aquilo que ele e seus colegas sommeliers faziam nas degustações às cegas não era nem mágico nem ligado à sorte de um mapa genético. "Não sou bruxo", dissera. Mesmo assim, outros sommeliers haviam falado em uma habilidade possivelmente inata de distinguir nuances em sabores, o que me deixava preocupada com o fato de que talvez estivesse perdendo tempo. Craig Sindelar, sommelier do Alinea, em Chicago, me contou uma brincadeira que, quando criança, fazia com sua mãe: seu nariz era tão sensível que ela escondia um biscoito em algum lugar da cozinha e o fazia procurar apenas pelo cheiro. Quanto a mim, quando era menina, comia biscoitos para cachorros que me pareciam substitutos razoáveis às barras de granola. Minha preocupação não era à toa. Segundo várias pesquisas, nossa combinação genética determina nossa sensibilidade a cheiros e sabores. Algumas pessoas só identificam o cheiro, digamos, do queijo azul ou do malte em concentrações extremamente altas. Para outras, doses pequenas são suficientes para que torçam o nariz. Essa variação é definida pelo DNA, o que sugere que cada um de nós nasce com sensibilidade para uma combinação única de odores que consegue sentir bem ou não. Alguém ultrasensível ao gorgonzola pode não reconhecer o perfume das violetas e ter percepção média da fragrância das rosas.

Então, existem os "superdegustadores", naturalmente dotados de paladar bastante aguçado. Cerca de 25% das pessoas apresentam uma concentração excepcionalmente alta de receptores de sabor na língua, o que lhes permite perceber estímulos gustativos mais finos. Os superdegustadores distinguem rápidas mudanças de gosto e são mais sensíveis a sabores intensos; assim, para eles, o glacê dos bolos pode ser doce a ponto de enjoar, e o café e a couve, repulsivamente amargos. "Eles vivem no mundo dos alimentos de cores neon, e não no dos de cores pastel", segundo a cientista Linda Bartoshuk, da

Universidade da Flórida, responsável por cunhar a palavra "superdegustador", em 1991. (Outros 25% dos humanos são "não degustadores", termo cruel adotado pelos cientistas para pessoas com língua normal, e os demais 50% são "degustadores", abençoados com apenas uma pitada de receptores extras.) Alguns estudos mostram que os superdegustadores estão desproporcionalmente representados entre os apreciadores de gastronomia, especialistas em vinhos e chefs, enquanto minha experiência indica que estão desproporcionalmente predispostos a esnobar os outros com seu status. Usando um kit de teste de superdegustador que eu tinha encomendado de uma empresa com endereço de devolução em um nebuloso apartamento em cima de uma oficina de sapateiro, coloquei uma tira de papel quimicamente tratado na língua e descobri que era "degustadora".

Matt? Um arrogante superdegustador.

— Vou lhe dar um pouco de meu uísque — ofereceu ele, girando o copo bem diante de mim —, mas vai ser como levar um cego para visitar o Louvre.

Embora os laboratórios determinem a existência de vínculos entre o DNA e os sentidos, não somos totalmente prisioneiros dos genes. Thomas Hummel, professor e médico na Clínica de Olfato e Paladar da Universidade de Dresden, na Alemanha, especializou-se em métodos de treinamento dos sentidos químicos do paladar e do olfato (assim chamados porque são estimulados pelos componentes químicos da comida, dos líquidos e do ar). Seu laboratório — "o centro de pesquisa sobre olfato e paladar da Europa", segundo um colega da Universidade de Estocolmo — tornou-se famoso, pelo menos em certos círculos, por quantificar esses sentidos aparentemente não quantificáveis e defendê-los em uma disciplina que por muito tempo os desprezou. Thomas desenvolveu uma versão de um teste de visão utilizado mundialmente para diagnosticar e medir distúrbios olfativos e, mais recentemente, liderou estudos que provam que podemos melhorar nosso olfato com a prática.

Na primeira vez em que conversamos por telefone, ele propôs colocar uma câmera em meu nariz. Gostei dele imediatamente. Disse-me que apresentaria suas mais recentes descobertas na Conferência Anual de Quimiossensação Clínica, que aconteceria em seu laboratório de Dresden. Neurocientistas, médicos, psicólogos, químicos do sabor e perfumistas do mundo todo compartilhariam as mais recentes pesquisas sobre paladar e olfato. Thomas sugeriu que eu participasse, e logo comecei a procurar passagens aéreas.

O Prêmio Nobel de Medicina de 2004 foi atribuído a dois biólogos da Universidade Columbia que descobriram como funciona o sistema olfativo. Antes de sua pesquisa, o olfato era "o mais enigmático de nossos sentidos", escreveu a assembleia do Nobel. Nesse caso, a falta de entendimento decorria realmente da falta de tentativa: a premiação deu um impulso enorme ao campo da olfação, que por décadas tinha sido objeto de respeito, financiamento e interesse medianos, especialmente se comparado aos da visão, da audição e do tato. (Sem dúvida, a influência de Platão em ação.) Entre os pesquisadores, estudar o olfato (e o paladar) por muito tempo foi algo que se fazia apenas "se não houvesse mais nada para fazer", disse Johan Lundström, neurocientista do Centro de Sentidos Químicos Monell. "É como a primeira namorada: você fica com ela, mas sabe que precisa casar com a garota certa."

No voo para a Alemanha, examinei artigos escritos pelas pessoas que falariam na conferência. Admirei sua capacidade de ignorar a pressão de colegas e seguir adiante com os sentidos químicos. Contudo, enquanto eu mergulhava no trabalho daqueles estudiosos, comecei a achar que havia também uma dose de loucura. Suas pesquisas anteriores incluíam: a classificação do hálito de homens e mulheres que ficaram cinco dias sem fazer higiene oral; mudanças na agradabilidade dos odores da vagina humana no ciclo menstrual; e odores de urina preferidos por ratos "sexualmente experientes" e por ratos virgens. Na fila do croissant no primeiro dia da conferência, uma animada pesquisadora de pós—doutorado me disse que coletava amostras de suor "agressivo" e "de medo" enxugando as axilas de pessoas que haviam deliberadamente feito um teste muito difícil ou ficado de pé na cornija de um prédio. Ela queria saber por que eu não estudava para obter o ph.D., e falei que ela havia acabado de responder à própria pergunta.

Assim que todos se acomodaram em seus lugares, Thomas deu as boas—vindas. Era um homem rechonchudo, forte como um Fusca, com um enorme bigode branco que combinaria com uma calça de couro. Pediu que nos apresentássemos, e me senti como se tivesse tropeçado em um grupo de apoio para cientistas desajustados.

— No mundo real, muitas pessoas não se preocupam com o olfato. É algo que vivenciei algumas vezes — disse ele, e algumas cabeças menearam com simpatia.

Thomas apresentou sua primeira palestra, uma defesa não muito finamente velada dos motivos pelos quais deveríamos nos preocupar com seu

campo de pesquisa.

Antes mesmo da pausa para o almoço, ficou claro para mim e para a maioria dos que não faziam parte do mundo quimiossensorial que tínhamos de dar um passo básico para melhorar os sentidos do paladar e do olfato: aprender qual é qual.

O gosto, uma impressão geral que temos sobre comida e bebida, é formado por sabores, cheiros, sensações táteis e outros estímulos. No entanto, tendemos a atribuir qualquer sensação na boca ao gosto. Dizemos que algo tem "gosto" bom quando o que realmente queremos dizer é "sabor". (Seria mais exato chamar a degustação às cegas de "saborização às cegas".) Em suma, muita gente confunde o gosto com o que o paladar realmente é e não consegue diferenciá-lo do olfato. Um estudo conduzido no Centro do Olfato e do Paladar da Universidade da Pensilvânia por um dos participantes da conferência constatou que os pacientes que se queixavam de perda do paladar eram três vezes mais suscetíveis a sofrer de desequilíbrio olfativo do que de distúrbio do paladar. Imagine ir ao oftalmologista porque tem dificuldade para ler a sinalização na rua e descobrir que se trata de um problema de ouvido. É difícil imaginar que possamos confundir nossos sentidos de maneira tão elementar. Quando perguntei a uma das colegas de Thomas com o que o público geral mais se equivocava em relação ao paladar e ao olfato, ela não hesitou um segundo antes de responder:

— Não sabem o que é paladar nem o que é olfato.

Quando não está usando seus cérebros, Martin Witt os mantém em um balde de plástico amarelo no porão de um auditório do campus da Universidade de Dresden. Encontrei—o, com o balde, em uma sala de aula repleta de restos humanos. Os esqueletos montavam guarda diante de um emaranhado de pelvis e crânios em caixas Tupperware. Nas estantes, fetos conservados em formol pareciam espiar de dentro dos frascos.

Talvez devido a suas companhias, Martin, professor de anatomia de cerca de 50 anos, evoca a aparência de um esqueleto. Tem aspecto pálido, nada senão ossos, e a pele esticada nas faces revela um amplo sorriso branco brilhante. Trouxera vários espécimes, entre eles os cérebros, de seu escritório da Universidade de Rostock, ao norte de Dresden, e gostava de relatar suas viagens por estrada com essa carga inusitada. "Lembro uma vez que eu fiquei entre a Polônia e a Alemanha com seis fetos...", disse ele, a propósito de nada, durante

um coquetel à noite. Ele não tem a cautela e a graça de um cirurgião ("Dissecamos esse pobre rapaz. É muito difícil, você precisa de uma Black and Decker"), mas tem um repertório incrivelmente amplo de piadas sobre cadáveres ("É uma visão que nunca terá em sua vizinhança — a menos que desenterre algo!"). Além disso, guarda um misterioso ressentimento contra os golfinhos ("Parecem tão gentis e sociais, mas realmente só pensam em si. Têm mentalidade de banqueiro").

Martin havia sido convidado a palestrar na conferência, o que coincidiu com a visita ao laboratório de Thomas de uma turma de estudantes de pós-graduação em psicologia. Thomas pediu a Martin que falasse aos futuros cientistas, e juntei-me a eles para observar Martin guiando os estudantes pelo cérebro humano — seguindo os neurônios até os nervos e o cérebro e elucidando onde um sentido começa e o outro acaba. Para entender adequadamente o paladar e o olfato, eu precisava voltar 'aos fatos mais básicos e fundamentais sobre o funcionamento desses sentidos.

Martin enfiou a mão no balde de plástico e pegou uma cabeça humana que tinha sido cortada em dois por uma incisão vertical feita na coroa radiada, passando pelo nariz, pelos lábios e pelo queixo.

— Sintam-se à vontade para tocar — ofereceu.

— Se quiserem, podem segurá-la.

Após um breve passeio pelas principais referências anatômicas, ele começou a tratar da vida de um sabor. Cada protuberância na superfície da língua contém grupos de papilas gustativas, de 2 mil a 10 mil no total. Quando o vinho (ou qualquer outra coisa) toca a língua, a saliva dissolve as substâncias do sabor em íons e moléculas, que penetram os pequenos poros da superfície da língua e se conectam com as células gustativas receptoras da ponta de cada papila. Isso desperta um neurônio, que envia um sinal

— "Doce!", "Salgado!", "Azedo!" — ao cérebro.

Se estiver se perguntando quanto nossos sentidos químicos têm sido mal interpretados, considere o seguinte: levamos quase um século, até os anos 1970, para descobrir que o mapa da língua era falso, uma gafe científica decorrente da má interpretação de um artigo de 1901 de um cientista alemão. Diferentemente do que ensinava esse mapa, todas as áreas da língua são responsivas a cada um dos cinco sabores. (Estudos sugerem que a parte frontal

da língua é apenas levemente mais sensível à doçura e à salinidade, enquanto o palato mole — o céu da boca — pode sentir níveis ínfimos de amargor.) Outro equívoco comum é que a língua seja a única intérprete do gosto que o corpo tem. De fato, existem receptores gustativos na epiglote, na garganta, no estômago, nos intestinos, no pâncreas e, para os homens, no esperma e nos testículos. A ideia de que as pessoas podem perceber apenas cinco sabores — doce, amargo, salgado, azedo e umami (aquele sabor intenso, carnudo e salgado em alimentos como molho de soja e cogumelos cozidos) — também merece ser discutida. Os cientistas têm defendido incluir nesse grupo o sabor de água, o de cálcio, o metálico, o "ensaboado" e o gordo ("sabor de óleo").

Porém, mesmo que o "sabor de óleo" tome lugar ao lado do doce e do azedo, a gama de sensações gustativas que percebemos é muito fraca em relação a nossa capacidade de discernir odores. Um artigo de 2014 publicado na revista *Science* postulou que os seres humanos podem detectar mais de 1 trilhão de odores — muitas vezes mais do que o número de cores que podemos ver (vários milhões) e infinitamente mais do que os tons que podemos ouvir (quase 500 mil). Alguns pesquisadores contestaram essa estimativa de 1 trilhão. No entanto, até mesmo as mais modestas estimativas, que consideram que somos capazes de distinguir cerca de 10 mil estímulos olfativos, deixaram claro que, para melhorar meu paladar (e minha percepção do sabor), o que eu realmente precisava melhorar era meu olfato. Um Riesling alemão e um Chenin Blanc francês podem ter gosto ácido com leve suavidade; é no nariz que as diferenças cruciais se revelam. Pensei na opinião de Morgan sobre o Pinot Noir da Borgonha: o prazer estava todo no cheiro. "Vou bebê-lo porque é o que se espera fazer com ele", disse. "Mas, para mim, os aromas são 80% do atrativo." O que consideramos "sabor" é principalmente cheiro, e é fácil experimentá-lo por conta própria. Tampe o nariz e tome um gole de café; a única sensação que sobra é o sabor. Destampe o nariz e o espectro total do cheiro e do sabor vai voltar correndo. Um expresso tem sabor amargo, mas tem cheiro de café.

Martin tinha seguido adiante e estava descrevendo a viagem de um aroma pela carne esponjosa da cabeça de cadáver. Imagine uma taça de vinho. Partículas perfumadas submicroscópicas evaporam da superfície do líquido e ficam suspensas no ar. A cada inalação, as narinas sugam essas moléculas odorantes, que viajam até o topo da cavidade nasal, região repleta de ar situada logo atrás do nariz e dos olhos. As moléculas odorantes, que têm formas e pesos diferentes, tocam as células receptoras olfativas, que se alinham no tecido da cavidade nasal e se conectam a um ou mais receptores. Estes enviam um sinal ao

bulbo olfatório, estação retransmissora que traduz "uma molécula tocou um receptor" em uma mensagem inteligível para o cérebro. "Caráter animal, galinheiro, rusticidade", diria Morgan. "Hum... cavalo?", diria eu.

Os cheiros, ao contrário das ondas sonoras, são transmitidos quimicamente. Moléculas odorantes flutuam na superfície daquilo que inalamos e invadem nosso corpo. "Tudo o que você cheira você engole" é o lema de Johan. É um pensamento agradável quando se trata de rosas frescas ou de deliciosas trufas negras, mas perturbador no caso de cocô de cachorro. Quando você sente o cheiro, é tarde demais: os componentes químicos que flutuam fora do excremento já fizeram contato com sua cavidade nasal, podendo então entrar na corrente sanguínea e seguir para o cérebro. "O que", infelizmente ele sentiu a necessidade de esclarecer, "significa que muita porcaria que cheiramos pode acabar no cérebro".

Você continua sentindo o cheiro de um vinho mesmo depois de descer a taça do nariz para derramar um pouco do líquido na língua. Enquanto saboreia esse gole, mais moléculas odorantes suspensas no ar podem viajar de sua boca — no linguajar científico, "cavidade oral" — até seus receptores olfativos, processo conhecido como olfação retr nasal. Olhando para o cadáver, eu podia ver claramente a passagem que comunica o fundo da boca com a cavidade nasal. No momento em que o vinho passa pela língua e desce pela garganta, seus aromas podem fazer uma curva brusca, seguindo em direção aos receptores olfativos.

Notei uma massa estranha e pálida na face inferior da parte frontal do cérebro. Na área que fica logo atrás dos olhos, havia algo de cerca de 4 centímetros de comprimento, com uma das pontas arredondada. Parecia um pedaço de chiclete colado na base do cérebro.

— O que é esse negócio sobressaindo? — perguntei a Martin.

— Aí está! — exclamou ele, como se encontrasse um velho amigo. Era o bulbo olfatório. Para algo tão pequeno, ele tem criado muitos problemas. É a parte do corpo na qual nascem os cheiros. É também onde começa nosso moderno complexo de inferioridade olfativa.

Já no século IV a.C., os seres humanos haviam desistido do olfato. Esse sentido é, "em nosso caso, não apurado, pior que o de muitos animais", declarou Aristóteles em *De anima* [Sobre a alma]. "É que o homem sente o cheiro

pobrememente e não percebe nenhum dos objetos que podem ser cheirados a menos que sejam desagradáveis ou agradáveis, porque o órgão sensorial não é apurado." Aristóteles, o primeiro cientista da história, pronunciou essa sentença, e, embora não soubesse elucidar por que éramos tão ruins em captar odores, a noção de que possuímos um olfato fraco tem perdurado.

A explicação científica para a ideia de que as pessoas têm olfato fraco surgiu apenas no século XIX, graças ao trabalho de um cirurgião e antropólogo francês, o menino prodígio Pierre Paul Broca. Nascido em 1824 em Sainte-Foy-la-Grande, a cerca de 70 quilômetros de Bordeaux, Broca tinha 17 anos quando ingressou na Escola de Medicina de Paris, depois de já ter se formado em literatura, matemática e física, e se tornaria um dos neurocientistas mais consagrados por descobrir a região do cérebro responsável pelo desenvolvimento da linguagem, conhecida como "área de Broca".

No entanto, os cientistas de Dresden veem Broca como um causador de problemas. Ele carrega a duvidosa distinção de ter desenvolvido uma teoria que domina essa área há quase 200 anos: postulou — e aparentemente provou — que os seres humanos desaprenderam a cheirar durante a evolução.

O olfato não era popular entre os contemporâneos de Broca. Os pesquisadores viam a olfação com tamanha condescendência que apenas "alguns raros trabalhos de interesse" foram divulgados, de acordo com um relato sobre os comportamentos médicos do século XIX feito pelos historiadores Anne Harrington e Vernon Rosario. A maioria dos poucos textos publicados confirmou que se tratava de um assunto que não precisava de maior atenção. A perda de olfato "mal chega a ser um desconforto", garantiu um médico britânico em um artigo da revista de medicina *The Lancet*, em 1873.

Em oposição a 'A origem das espécies', de Charles Darwin, a acuidade olfativa era vista como uma relíquia de nossos ancestrais selvagens. Segundo uma conveniente lógica, os cientistas concluíram que cheirar bem, uma capacidade que consideravam faltar neles e em seus esclarecidos colegas, tinha perdido a importância. Assim, raciocinaram, ela provavelmente foi desaparecendo à medida que as pessoas se tornaram seres civilizados. "O hábito de viver em sociedade e a garantia de se encontrar entre pessoas da mesma inteligência [...] dispensaram a necessidade de recorrer ao olfato, deixando o homem menos sensível às impressões que agem sobre esse sentido e, conseqüentemente, levando-o a perder parte de sua sensibilidade", argumentou o anatomista francês Hippolyte Cloquet em um texto de referência de 1821 sobre a

olfação. "Entre os indivíduos que não ascenderam socialmente, a acuidade é muito superior."

Assim, coube a Broca, grande admirador de Darwin, desenvolver a prova mais convincente em prol da hipótese de que o homem moderno "esqueceu" o significado de cheirar. Em seu laboratório de Paris, Broca dissecou o cérebro de pássaros, peixes, chimpanzés, roedores, lontras, seres humanos e golfinhos, entre outros animais. Ele seguiu um padrão: como as criaturas subiam a escada da evolução, de vertebrados submamíferos a primatas e humanos, acreditava-se que o lobo límbico, região em forma de arco no cérebro médio, controlasse a olfação, "regressões e atrofias". Por muitos anos, o lobo límbico foi considerado o motor de nosso sentido do olfato, e pensava-se que incluía uma pequena massa tissular, muito insignificante, na área frontal do cérebro — o bulbo olfatório. Assim como seus colegas, Broca observou que, em primatas mais evoluídos, o bulbo olfatório é diminuto em relação ao tamanho total do cérebro. Como anotou — e gerações de manuais o repetiram depois —, o bulbo olfatório dos animais de olfato considerado magnífico, como ratos e cães, ocupa, comparativamente, uma grande área do cérebro. Já o bulbo olfatório do ser humano é uma coisa insignificante em relação a toda a massa de matéria cinzenta. Embora de tamanho quase igual ao do bulbo olfatório do rato, nosso cérebro é mais de 800 vezes maior que o dele. Broca concluiu que essas descobertas ilustravam "a diminuição da importância da função olfativa", a ponto de, "para o homem civilizado, a delicadeza do olfato não ser [...] de utilidade alguma na vida".

Em um trabalho em que louvava as contribuições de seu colega Broca, o cirurgião Samuel Pozzi completou o enredo. Articulou a crença, agora prevalecente, de que o olfato havia se tornado inferior à visão quando os homens deixaram de andar sobre os quatro membros para usar apenas dois:

Os animais eram quadrúpedes, posição essencialmente favorável para o exercício do olfato. Os primatas se ergueram, o homem levantou a cabeça cada vez mais longe da terra e passou a dirigir o olhar paralelamente ao horizonte. A hegemonia da visão substituiu a do olfato. [...] Não é curioso que o anatomista possa relacionar com legitimidade a esse primeiro fato, aparentemente tão simples, o desenvolvimento do lobo frontal? Não é menos curioso, do mesmo ponto de vista, descobrir no cérebro humano vestígios daquele órgão superado, o lobo límbico. Em vez de formar uma unidade imponente, ele foi reduzido ao estado de fragmentos, mal relacionados entre si; em outros termos, uma coleção

de entulho.

Colocando de maneira mais simples: os órgãos do olfato são um lixo. Assim, quanto melhor alguém sabe cheirar, menos evoluído é. Essa concepção se tornou, então, uma sabedoria convencional que foi passada adiante — e, segundo os peritos da conferência, está errada.

— Eu diria que a ideia de que perdemos nosso olfato é um mito. afirmou Johan Lundstrom.

Estávamos conversando no intervalo da conferência, e, enquanto beliscávamos sanduíches de presunto, ele observou que as fatias de carne teriam muito mais sabor se fossem de cor brilhante, como verde-neon. Johan, neurocientista que se especializou na percepção multissensorial e nos sentidos químicos e já foi assistente de pesquisa de Thomas Hummel, divide seu tempo entre os laboratórios de neurociência do Centro Monell, na Filadélfia, e do Instituto Karolinska, em Estocolmo, onde fica o Comitê Nobel. Ele dedica a maior parte de seu trabalho à observação do cérebro das pessoas enquanto provam e cheiram.

Tudo o que ele tem aprendido sugere que Broca estava errado — errado ao afirmar que a olfação morreu quando os seres humanos se ergueram nas duas pernas, errado ao dizer que mal conseguimos cheirar, errado ao considerar que a olfação não tem utilidade alguma para nós em nossa existência "civilizada".

As coisas estavam indo às mil maravilhas: sem que eu precisasse ter feito qualquer coisa, já sentia que meu olfato estava melhorando.

É verdade que, comparados a outros animais, os seres humanos têm menor quantidade de genes receptores olfativos funcionando. (Estes codificam e produzem nossos receptores de cheiros, que, lembre-se, são aqueles que se conectam às moléculas odorantes para que fiquemos cientes dos aromas.) Temos mil desses genes, mas apenas 350 são ativos — significativamente menos que, digamos, os mil dos ratos e camundongos. Broca e seus colegas poderiam ficar felizes por saber que os cientistas do século XXI têm abraçado a lógica do século XIX para explicar isso. Eles argumentam que nossos genes receptores olfativos se extinguíram sobretudo quando desenvolvemos uma visão totalmente colorida.

Embora nosso conjunto de genes atrofiados e o tamanho limitado de nosso bulbo olfatório possam sugerir que temos dificuldade para cheirar, estudos comportamentais recentes mostram o contrário. Conseguimos cheirar bem

melhor do que se acreditava antes provavelmente, comentou Johan, porque ninguém se preocupou em medir de maneira sistemática nossa capacidade olfativa em primeiro lugar, nem mesmo Broca. A explicação de nossa acuidade ainda está por vir, mas uma teoria popular usa essencialmente as mesmas evidências utilizadas por Broca para chegar à conclusão oposta: com certeza, temos apenas algumas centenas de genes receptores olfativos, e nosso bulbo olfatório é bastante pequeno. Entretanto, esse equipamento é alimentado por um cérebro bem maior e mais avançado, que compensa toda a perda de tamanho. "Em vez de se restringir a uma parte ínfima do cérebro, o processo olfativo de cheiros complexos, como aqueles produzidos pela culinária, recorre à vasta capacidade de processamento do cérebro humano", escreveu Gordon Shepherd, neurobiólogo da Universidade Yale, em um artigo para a revista científica PLOS Biology.

Johan me indicou o trabalho de Matthias Laska, biólogo da Universidade Linköping, na Suécia. Suas pesquisas mostraram que os seres humanos apresentam um olfato melhor do que muitos animais cujo nariz sempre admiramos. Os ratos, por exemplo, são conhecidos por serem tamanhos prodígios da olfação que podem sentir o cheiro de minas terrestres e da tuberculose. "Mal podemos imaginar como é esse mundo; nosso olfato é muito desfavorecido", sugere um site destinado a fãs de ratos. Na verdade, podemos imaginá-lo. Laska revisou todos os dados disponíveis que rastreiam a sensibilidade humana a baixas concentrações de odores e concluiu que os seres humanos com frequência superam espécies há muito tempo consideradas as de melhor nariz do reino animal: camundongos, porcos-espinhos, musaranhos, porcos, coelhos, ratos (em relação aos quais tivemos melhor desempenho em 31 dos 41 odores testados) e cães (fomos melhor do que eles em 5 dos 15 cheiros estudados).

— Ao compararmos o comportamento de nosso olfato com o de outros animais, ganhamos da maior parte deles — observou Johan.

Durante uma de suas palestras, Thomas Hummel apresentou as descobertas de um estudo com jovens universitários e cães de caça beira treinados para ver se os estudantes podiam rastrear uma trilha de aromas da mesma forma que o melhor amigo do homem segue o odor de faisões ou cervos. Os cães, que pertencem a uma categoria de animais com superolfato que Broca chamou de macrosmáticos, são celebrados por sua capacidade de sentir cheiro de

dinheiro, bombas e alguns tipos de câncer — coisas que não associamos necessariamente com odores. As pessoas, de outro lado, podem passar uma semana sem remover o resto de comida que apodrece na lixeira da cozinha.

Para que todos os sentidos, menos o olfato, ficassem abafados, os participantes usavam macacão de mangas compridas, luvas, óculos de proteção, fones de ouvido, botas e protetores de joelho, que aumentariam o conforto, mas não a dignidade, enquanto engatinhassem no chão com o nariz abaixado e o traseiro levantado. Os pesquisadores criaram, em um gramado, uma trilha de odores com óleo essencial de chocolate, e os estudantes tinham por tarefa rastrear o cheiro até determinado ponto. Em sua palestra, Thomas justapôs as imagens da trilha de um cão perseguindo um pássaro e da de um estudante caçando chocolate: assim como o cão, a pessoa cruza a pista, ziguezagueando da esquerda para a direita ao longo da trilha de chocolate até chegar ao final. Uma continuação do estudo mostrou que os estudantes de fato melhoraram com a prática. Os pesquisadores concluíram que "o treinamento a longo prazo aumentaria a velocidade de rastreamento" — e, talvez, faria surgir um novo tipo de companheiro de caça.

Assim como os animais, somos capazes de perceber sinais de perigo. O olfato, sistema de alarme de nosso corpo, está sempre alerta a ameaças e modifica sutilmente nosso comportamento quando necessário. Demonstrou-se, por exemplo, que o cheiro de lágrimas de mulher diminui a estimulação sexual dos homens. Johan descobriu que podemos diferenciar estranhos saudáveis de indivíduos doentes apenas com base no cheiro corporal, um alerta que deve ter evoluído para ajudar a evitar infecções. E, claro, podemos cheirar certos perigos, como fumaça ou gás, antes de vê-los.

Embora sejamos bastante alheios a isso no nível consciente, trocamos informações sociais entre nós pelo cheiro. Em uma de suas pesquisas, Johan constatou que os seres humanos podem distinguir os odores corporais de jovens de 20 e poucos anos e de octogenários; de amigos e de conhecidos; de namorados e de amigos platônicos. O cheiro também pode aproximar as pessoas. Outro estudo de Johan indicou que as mulheres, à medida que se apaixonam mais pelo namorado, têm sua capacidade de identificar o odor corporal de outros homens cada vez mais reduzida: o amor romântico altera o olfato das mulheres para "afastar a atenção de novos parceiros potenciais", ligando-as intensamente a seu companheiro.

O cheiro reforça, ainda, a atração entre mãe e filho, cujo aroma natural

eleva o nível de dopamina nas áreas de recompensa do cérebro da mulher — "quase como se ela estivesse cheirando algum tipo de cocaína", disse Johan. Acredita-se que os feromônios, substâncias químicas suspensas no ar que secretamos pelo corpo, têm seu papel em formar casais, antes de mais nada. Na época elisabetana, muito antes de os cientistas desenvolverem o conceito de feromônio, as damas davam "maçãs do amor" ao homem por quem estavam apaixonadas: elas colocavam as frutas descascadas sob suas axilas saturadas de suor e as ofereciam ao bem-amado para que inalasse. O cortejo percorreu um longo caminho: hoje, é possível experimentar "namorar pelo cheiro" por meio de um serviço de relacionamento em que pessoas estranhas trocam camisetas impregnadas de suor com outras, potenciais parceiros, para cheirar o odor corporal.

Mesmo que a olfação guie nosso comportamento como algum marionetista invisível, subestimamos constantemente nossa habilidade de cheirar. (Isso porque talvez o cérebro não esteja programado para prestar atenção aos odores, e a maior parte dos cheiros é processada subconscientemente. Os sinais olfativos, ao contrário de outras informações sensoriais, contornam o tálamo, parte do cérebro que nos faz conscientes dos estímulos recebidos.)

Pouco antes de nos falarmos, Johan e seus colegas realizaram uma experiência aparentemente divertida em um laboratório de neurociência: Johan pediu ao diretor de seu departamento que cheirasse às cegas o odor corporal de cada um dos dez membros de sua equipe e então identificasse a quem pertencia. O diretor insistiu que isso não era possível. "Tente", instruiu-o Johan. A cada odor, o homem levantava as mãos e dizia que não fazia a menor ideia. E, a cada vez, Johan o incentivava a adivinhar de que pessoa era o cheiro. "Apenas tente responder. Faça seu melhor." No final, o diretor do departamento identificou corretamente oito dos dez odores corporais. Os dois que confundiu vinham dos assistentes que haviam começado a trabalhar com ele poucas semanas antes.

Fiquei aliviada ao descobrir que minha capacidade olfativa era melhor do que eu imaginava, porque, para dizer a verdade, o conselho que recebi sobre a maneira de aprimorar meu olfato foi um tanto estranho.

— Se você fosse eu e quisesse melhorar seu paladar e seu olfato, o que faria? — perguntei a Richard Doty, colega de Johan no Centro Monell e um dos maiores especialistas em sentidos químicos.

— Usaria cocaína — respondeu ele sem pestanejar. Não era o que eu esperava. Richard não parecia estar brincando. Eu lhe disse que não estava entendendo, e ele ponderou:

— Talvez a maconha os melhore. Tentei me imaginar degustando às cegas após uns pegas. — Você acha que isso o faria cheirar melhor? — perguntei.

— Ou só lhe abriria o apetite?

— Ahhhhh..: — disse ele, meneando a cabeça.

— O LSD pode ser melhor. Nunca experimentei LSD, mas, como altera a visão, é provável que interfira no paladar e no olfato também. Quando os sistemas neurotransmissores são manipulados com drogas, é provável que muitas dessas coisas mudem.

Algo em minha expressão deve ter sugerido que eu havia levado a ideia a sério, porque Richard acrescentou:

— Mas não há bons estudos sobre isso. Talvez não houvesse, embora o saudoso neurologista Oliver Sacks tenha documentado um caso de superolfato por indução de drogas. Em O homem que confundiu sua mulher com um chapéu, ele conta a história de um estudante de medicina de 22 anos que ficou pirado com um coquetel de cocaína, anfetaminas e PCP, um alucinógeno. Sonhou que era um cachorro e acordou em "um mundo no qual todas as outras sensações, intensificadas como estavam, empalideciam diante dos cheiros".

"Eu nunca tinha sido bom para distinguir cheiros antes, mas dessa vez diferenciei cada um instantaneamente — e para mim cada um era único, evocativo, todo um mundo", contou o estudante. Ele podia reconhecer a identidade — e o humor — de seus amigos e pacientes apenas pelo cheiro, assim como cada rua e loja de Nova York. Três semanas depois, seus sentidos voltaram ao normal. Para ele, foi uma "tremenda perda".

No mesmo dia, à tarde, acrescentei o choque elétrico à lista de coisas que eu precisava fazer para treinar meu paladar. A olfação é o sentido mais plástico. Os odores podem ser rapidamente associados a estímulos de ameaça, e, uma vez sensibilizado desse modo, o sistema olfativo coloca o corpo em alerta máximo a cheiros vinculados a perigos potenciais. Na nova pesquisa que Johan apresentou, os participantes inalaram fragrância de rosas enquanto levavam

pequenos choques elétricos. No final do condicionamento, sua sensibilidade ao perfume de rosas tinha melhorado.

Isso, claro, me levou a refletir. Será que eu podia reduzir minhas limitações para cheirar, digamos, a pirazina e nunca mais errar um Cabernet Sauvignon, um Cabernet Franc ou um Sauvignon Blanc? Consultei Johan' sobre meu plano de sofrer choques elétricos enquanto bebia vinho. Funcionaria?

— Se quiser ficar mais sensível à bebida, sim — respondeu ele, comentando logo em seguida:

— Uma das melhores combinações, segundo um colega que trabalhou com aprendizagem associativa e condicionamento, é fazer algo durante o sexo.

Enquanto eu seguia o ritmo das palestras sobre "Espaços de odores" e "O que é almíscar?", analisava a rotina olfativa dos especialistas ao redor. Os protocolos dos artigos apresentados incluíam, com frequência, dicas sobre a maneira de minimizar distrações e melhorar a sensibilidade: não ingerir nada por 1 hora antes de degustar (ou inalar); limitar as inalações a duas, para evitar o hábito; inalar em posição ereta e não deitada; e maximizar o estímulo retronal exalando delicadamente sobre a língua depois de engolir, de modo que os aromas sejam levados do fundo da boca para a cavidade nasal.

No entanto, mais interessantes e esclarecedores eram os momentos entre as palestras. Constatei que, como os sommeliers, os pesquisadores da conferência tinham um jeito próprio de colocar o paladar e o olfato à frente e no centro de sua vida. Essas pessoas demonstravam curiosidade e entusiasmo extremos por todas as coisas olfativas e gustativas. Sem dúvida, esse era o primeiro passo para melhorar os sentidos.

Uma cientista cheirava seus filhos todo dia. Outra ensinava os dela a identificar os odores. Paul, recém-pós-graduado, fez uma degustação às cegas de vinhos caros e baratos em um jantar, declarou que eram indistinguíveis e os combinou, criando a própria mistura. Ficou bebericando enquanto explicava que provava às cegas cada refrigerante, cerveja, pudim e vinho que comprava para ver se o produto da marca mais cara de fato tinha gosto melhor.

— Quando eu ficar mais velho, vou encher lindas garrafas de vinho com vinho barato — gabou-se.

Qualquer assunto podia voltar ao olfato e ao paladar de algum modo.

"As strippers fazem mais grana quando estão ovulando. Não se sabe se é porque dançam melhor ou exalam um cheiro diferente", ouvi por acaso alguém dizer durante um coquetel. E: "As moscas são sortudas por terem receptores de sabor nos pés". E também: "O propósito de termos duas narinas não está exatamente claro". Em vez de dizerem "Xis!" ao posar para uma foto, os cientistas exclamavam: "A ação está na olfação!".

Cada cheiro, independentemente de quanto fosse pútrido, tinha seus fás. No final de uma pausa para o café da terceira tarde, uma dentista especializada em ardência bucal correu para me apresentar um perfumista que eu precisava conhecer.

— Perguntei em que cheiro ele está agora, e ele respondeu "urina" — disse ela, em tom ofegante, e desapareceu antes que eu pudesse lhe pedir para repetir, porque com certeza eu havia entendido errado.

— Então, está se concentrando na... urina? — indaguei, hesitante, ao homem em questão, Christian Margot, tentando não o ofender.

— Não! — exclamou ele, negando com a cabeça, como se eu fosse louca. Aprumou-se um pouco mais. — Urina velha! — declarou, com ar triunfante.

Ele tinha desenvolvido sabores e fragrâncias para a Firmenich, que produz de tudo, desde essência artificial de morango para sorvetes até o perfume Acqua di Gio. Como Christian examinava os efeitos psicológicos de estimulantes químicos, gostava de se chamar de "psicoquímico", com ênfase em "psico". Borrifava urina velha no saguão em frente a seu escritório para observar a reação das pessoas ao cheiro e achava graça no fato de as mulheres, especialmente, enlouquecerem. Já que eu parecia interessada, ele fez questão de que eu soubesse que trabalhava também no odor sintético de indol.

— Tem cheiro fecal. Cheiro de fezes! — gorjeou.

— Por que exatamente você faz essas coisas? — eu quis saber.

— Esse cheiro também está nos lírios — disse. E então, sentindo que esclarecera o assunto, pediu licença.

Foi apenas no último dia da conferência que o laboratório de Thomas apresentou suas mais recentes descobertas sobre o treinamento do olfato, que eu

estava bastante interessada em entender.

Thomas investigava o assunto havia quase uma década na esperança de ajudar seus pacientes com perda de olfato e paladar. Estima-se que cerca de 6 milhões de norte-americanos — quase o dobro da população de Los Angeles — sofram de perda total de olfato. Conhecida como anosmia, essa doença é equivalente à surdez ou à cegueira. (A perda do paladar se chama ageusia.) No entanto, como há poucos casos de cura conhecidos, os médicos tendem a desistir diante de um problema que não podem ver nem necessariamente resolver e que não é oficialmente reconhecido como deficiência.

Até Thomas e seus colegas interessados em quimiossensorialidade vão admitir que perder o olfato não é tão prejudicial quanto ficar surdo ou cego. Em um levantamento informal feito por um dos palestrantes, a grande maioria da audiência concordou que, se tivesse de abrir mão de um sentido, seria do olfato. Isso, porém, não quer dizer que ele não importa. Segundo Thomas, que, além de fazer pesquisas, dirige uma clínica especializada em paladar e olfato, os anosmáticos enfrentam um sofrimento "privado".

— Eles vivem uma vida mais perigosa — contou.

— Em geral, sofrem mais acidentes domésticos e se sentem inseguros em várias situações, porque, claro, sabem que não percebem os sinais.

Alguns de seus pacientes tomam banho duas ou três vezes ao dia e usam obsessivamente desodorante por causa da paranoia em relação ao próprio odor corporal. Os anosmáticos não conseguem detectar ameaças invisíveis no dia a dia, como comida estragada, e a depressão e o isolamento crescem, uma vez que as interações sociais envolvem sinais olfativos. "Eu me senti desvinculada do mundo", escreveu uma mulher.

Determinado a descobrir se seus pacientes podiam recuperar o que haviam perdido, Thomas, em seu estudo inicial sobre o assunto, recrutou 40 pessoas com perda parcial ou total do olfato. Dois terços delas seguiram um treinamento que consistia em inalar quatro cheiros intensos — rosa, eucalipto, limão e cravo — duas vezes por dia, durante três meses. O grupo de controle não fez nada. No final do período, Thomas descobriu que os pacientes treinados haviam "experimentado um aumento da função olfativa". Sua sensibilidade àqueles cheiros tinha melhorado. Isso condizia com uma pesquisa anterior que concluiu que a inalação repetida de um aroma leva os indivíduos a percebê-lo

menos.

Thomas testou seu treinamento com pacientes de Parkinson, que com frequência também perdem o olfato, e houve melhora. Ele o repetiu, ainda, com pacientes que haviam perdido a capacidade de cheirar por causa de uma infecção ou lesão corporal e com crianças que tinham olfato normal, e a olfação de ambos os grupos melhorou. Thomas verificou que os adultos com olfato saudável que haviam seguido o treinamento conservaram a função olfativa (sem surpresa, já que eram normais desde o início), porém mudanças radicais ocorreram em seu bulbo olfatório: o volume deste aumentou de maneira significativa. Os dados eram claros: a função olfativa, em termos de sensibilidade, podia melhorar com exercícios diários relativamente simples.

Então, Thomas começou a aperfeiçoar o treinamento. Em uma série de estudos, descobriu que a inalação de cheiros fortes e altamente concentrados funcionava melhor do que a de aromas mais suaves. A substituição dos quatro cheiros do início por outros quatro após várias semanas também melhorou a diferenciação e identificação de odores, assim como a sensibilidade a eles — distingui-los, nomeá-los e detectar concentrações menores de cheiros.

O olfato é um sentido único, por ser flexível e adaptável. No corpo humano, o número de receptores visuais, auditivos e táteis é fixo. Porém, enquanto os tipos de receptores de cheiros que temos também são fixos, os próprios receptores se regeneram em seis a dez semanas, já que ficam expostos à poeira e às toxinas do ar, e, em dois a quatro meses, o conjunto total de neurônios receptores olfativos se renova. Durante esse processo, com o devido esforço, o olfato pode se fortalecer. Se um aroma se tornar mais relevante para nós, podemos produzir mais receptores para captá-lo melhor.

A última pesquisa de treinamento olfativo do laboratório de Thomas, conduzida por sua colega Ilona Croy, chegou a outra conclusão impressionante: é possível reverter a incapacidade de sentir certos odores.

Se você já cheirou o ar questionando o que todos ao redor diziam estar sentindo, vai querer conhecer a pesquisa de Ilona sobre a anosmia específica. Esse termo descreve a incapacidade de uma pessoa de perceber um odor específico, apesar de ter uma função olfativa saudável. Ilona concluiu, com base em um estudo feito com 1.600 indivíduos, que é provável que cada um de nós seja, em seu DNA, "olfativamente cego" a certos cheiros. Pode ser o de sândalo para mim, o de suor almiscarado de pentadecalactone para você ou o de

rotundona para Morgan. Contudo, longe de ser um distúrbio e um fenômeno raro, como se considerava antes, a anosmia específica pode ser "mais a regra do que a exceção do processamento olfativo", escrevem Ilona e seus colaboradores, e parece ser algo que podemos mudar.

Do púlpito da sala de conferências, Ilona contou que recrutou 25 voluntários com olfato normal e ao menos uma anosmia específica e os fez seguir o treinamento olfativo de Thomas. Eles receberam "garrafas de odores" com diluições dos cheiros que não conseguiam sentir e as inalaram duas vezes por dia, durante 10 segundos, no decorrer de dois a quatro meses. Todos os participantes mostraram "uma percepção melhorada dos respectivos cheiros", e nenhum deles permaneceu insensível ao cheiro que era incapaz de distinguir antes.

A conclusão é que esse treinamento olfativo funciona, até mesmo em pessoas com olfato saudável. Podemos corrigir nossa insensibilidade olfativa específica e "perceber" cheiros que antes vestiam a versão olfativa da capa da invisibilidade. Os anosmáticos podem voltar a sentir cheiros, e as pessoas de olfato normal, melhorar sua percepção. Pensei, então, que talvez eu tivesse a chance de aprimorar minha acuidade para os aromas-chave dos vinhos — a pirazina, que me era difícil reconhecer, ou o cheiro de vanilina oriundo do carvalho — sem ter de seguir tratamentos à base de eletrochoques ou lamber papel absorvente com LSD.

— É incrível o que o nariz humano pode fazer — disse Thomas quando Ilona encerrou sua apresentação sob aplausos.

— Foi isso que tentei transmitir hoje. Quando você treina, pode adquirir supersentidos.

Minha mãe me ligou quando eu estava prestes a pegar o voo de volta para Nova York, no aeroporto de Dresden. Minha avó havia falecido naquela manhã.

Éramos muito próximas. Quase todos os fins de semana, eu pegava o metrô até seu apartamento, no Upper West Side de Manhattan, para cozinhar juntos enquanto eu contava a ela sobre um artigo que eu estava escrevendo ou insistia que me contasse como tinha fugido da Eslovênia durante a Segunda Guerra Mundial. Tínhamos uma ligação especial. Eu a adorava.

De volta a Nova York, apressei-me na alfândega, ansiosa para me juntar

ao pequeno grupo de familiares que tinha se reunido no apartamento de minha avó. Conversamos. Choramos. Finalmente, todos se foram, exceto minha mãe e eu. Ela se acomodou no quarto de hóspedes para rever a organização do funeral e descobrir quanto tempo teríamos para desocupar o apartamento. Precisávamos, também, resolver o que fazer com os remanescentes de 90 anos de vida: móveis, aparelhos de chá, roupas...

Roupas. Fui até o quarto de minha avó e abri as portas do armário. Nos últimos meses, não se passara um dia sem que eu tivesse pensado nos cheiros. Tínhamos fotografias para nos lembrarmos de minha avó, até gravações de áudio em que ela contava histórias, que meu primo e eu havíamos feito discretamente nos almoços em família. Mas seu cheiro...

De repente, fiquei desesperada para conservar seu cheiro pessoal, uma impressão olfativa que só pertencia a ela, como uma digital. Parei diante das calças, saias, suéteres e vestidos pendurados no armário. Abri os braços e juntei o máximo de peças possível, abraçando-as contra o peito e escondendo o rosto nelas. Fechei os olhos, pressionei o nariz contra uma blusa de caxemira bege e respirei longa e profundamente. E de novo.

O cheiro parecia incrível. Eu queria enraizá-lo em minha mente. Tentei articular uma mistura especial de aromas na esperança de poder salvar parte de minha avó, selando-a em meu cérebro de modo a poder evoca-la mais tarde, trazer o sentido de estar com ela de um modo que só o olfato consegue. Inalei de novo. Percebi uma maciez, Sabia que devia ter rastros de seu perfume, Eternity, e talvez do creme para as mãos que ela usava. Achei, porém, que estava conjecturando. Respirei aquele cheiro inconfundível de Nona, ao mesmo tempo comovida por sentir sua presença e frustrada por saber que estava prestes a perder esse aroma — e muitas outras coisas — para sempre. Seu perfume estava ali. Estava desaparecendo. Logo teria sumido.

Retornei a essa lembrança mais tarde, quando a dor aguda do luto se suavizou e a vida insistiu em me trazer de volta à rotina. Eu saíra de Dresden armada de uma nova confiança, de que era verdadeiramente possível sentir mais, e certa de que meus sentidos não eram tão ruins, para começar. Contudo, aquele momento no quarto de minha avó tinha revelado uma lacuna em meu entendimento. Na frente do armário, agarrando suas roupas, pude sentir os cheiros perfeitamente bem. Só que meu cérebro não sabia o que fazer com as informações. Para me sintonizar com os sinais sensoriais do mundo, eu precisava não apenas detectar os estímulos brutos, mas transformá-los em conhecimento.

Então, como esses sinais se tornavam significativos? De que habilidade eu carecia? Mergulhei em uma lista exaustiva de estudos — o único souvenir que eu trouxera de Dresden — à procura de pistas sobre a natureza da acuidade olfativa.

Em algum ponto do espectro cético entre os ateus e os que acreditam que a Terra é plana, há um contingente substancial de pessoas que acreditam que a expertise completa em vinhos não existe, que os *sommeliers* não conseguem sentir ou provar melhor do que ninguém, que todo esse fuzuê é uma farsa, então vamos tomar uma cerveja e esquecer tudo. Dois estudos costumam ser citados para comprovar esse ponto, ambos de coautoria de Frédéric Brochet, ex-professor da Universidade de Bordeaux. Em um deles, pediu-se aos alunos de enologia de Brochet que descrevessem o aroma de dois vinhos: um branco e um tinto. Provavelmente você deve achar que não há nada mais fácil. Os estudantes disseram que o vinho branco tinha o aroma de quase todos os brancos — "floral" com toques de "maçã", "lichia" e "grapefruit". Caracterizaram o vinho tinto com os termos comumente reservados aos tintos, como "cassis", "framboesa" e "ameixa".

Acontece que eles tinham inalado duas taças do mesmo vinho branco — um dos líquidos fora tingido de vermelho. Brochet e seus colaboradores utilizaram essas descobertas para esboçar uma conclusão sobre a linguagem: descrevemos os vinhos comparando-os a coisas que têm a mesma cor que o próprio vinho. O resto do mundo, porém, concluiu que os supostos especialistas não sabem diferenciar um tinto de um branco. Na segunda experiência, Brochet pediu aos estudantes que provassem e avaliassem dois Bordeaux tintos, um apresentado como *yin de table*, de qualidade inferior, outro com a prestigiosa denominação *Grand Cru Classé*. A maioria dos 57 provadores recomendou o *Grand Cru* como um "bom" vinho, três o qualificaram de "excelente" e muitos enalteceram seus sabores "equilibrados", "complexos" e "redondos". Quando as mesmas pessoas provaram o *yin de table*, tiveram dificuldade para engolir o que rejeitaram como um vinho "fraco", "raso" e "ruim". Como você provavelmente deve ter adivinhado, Brochet havia retirado tanto o "*Grand Cru*" como o "*yin de table*" da mesma garrafa de Bordeaux médio. Os jornais e blogs declararam que a degustação de vinhos era "mentira" e "ciência do lixo". Falando sem rodeios, a coisa fica feia para os "especialistas" que deixam seus sentidos se abalarem.

No entanto, antes de chamá-los de fraudes, é importante admitir que sabemos que essas pessoas são diferentes. Como descobri ao vasculhar os estudos que encontrei em Dresden, saber o que faz de um *sommelier* um

sommelier é mais complicado do que ensinar nosso nariz a discriminar cada vez mais diferenças mínimas em aromas.

Já que os profissionais do vinho soltam uma profusão de termos descritores todas as vezes que colocam o nariz em uma taça, você talvez pense que eles estão bem mais afinados para cheirar do que os meros civis. Não necessariamente. Parece existir um limite na quantidade de odores discretos que os seres humanos podem identificar em uma mistura de cheiros. Mesmo os especialistas experientes que passam por treinamentos olfativos, como perfumistas e sommeliers, só conseguem discriminar no máximo três ou quatro odores quando inalam uma mistura de aromas — a mesma quantidade que os novatos. Esse buquê de gengibre cristalizado, pêssego, madressilva, verbena eyuzu [espécie de limão japonês] que seu sommelier diz apreciar em seu Chenin Blanc é provavelmente o produto de hábitos da indústria do vinho — assim como os métodos de degustação dedutiva da Court — que condicionam os sommeliers a enumerar termos. Ademais, esse tipo de poesia pode ajudar a vender garrafas.

Entretanto, existem áreas em que os especialistas em vinhos têm desempenho melhor — bem melhor — do que os inaladores comuns. Como Thomas e outros têm mostrado, o treinamento diário do olfato que vários especialistas seguem pode melhorar sua sensibilidade a cheiros sutis. Os profissionais do vinho são excelentes também na discriminação de odores: os veteranos são mais precisos que os amadores engolir o que rejeitaram como um vinho "fraco", "raso" e "Como você provavelmente deve ter adivinhado, Brochet havia retirado tanto o "Grand Cru" como o "yin de table" da mesma garrafa de B deaux médio. Os jornais e blogs declararam que a degustação vinhos era "mentira" e "ciência do lixo". Falando sem rodeios, coisa fica feio para os "especialistas" que deixam seus sentidos abalarema No entanto, antes de chamá-los de fraudes, é importante admitir que sabemos que essas pessoas são diferentes. Como descobri ao vasculhar os estudos que encontrei em Dresden, saber o que faz de um sommelier um sommelier é mais complicado do que ensinar nosso nariz a discriminar cada vez mais diferenças mínimas em aromas.

Já que os profissionais do vinho soltam uma profusão de termos descritores todas as vezes que colocam o nariz em uma taça, você talvez pense que eles estão bem mais afinados para cheirar do que os meros civis. Não necessariamente. Parece existir um limite na quantidade de odores discretos que os seres humanos podem identificar em uma mistura de cheiros. Mesmo os

especialistas experientes que passam por treinamentos olfativos, como perfumistas e sommeliers, só conseguem discriminar no máximo três ou quatro odores quando inalam uma mistura de aromas — a mesma quantidade que os novatos. Esse buquê de gengibre cristalizado, pêssego, madressilva, verbena eyuzu [espécie de limão japonês] que seu sommelier diz apreciar em seu Chenin Blanc é provavelmente o produto de hábitos da indústria do vinho — assim como os métodos de degustação dedutiva da Court — que condicionam os sommeliers a enumerar termos. Ademais, esse tipo de poesia pode ajudar a vender garrafas.

Entretanto, existem áreas em que os especialistas em vinhos têm desempenho melhor — bem melhor — do que os inaladores comuns. Como Thomas e outros têm mostrado, o treinamento diário do olfato que vários especialistas seguem pode melhorar sua sensibilidade a cheiros sutis. Os profissionais do vinho são excelentes também na discriminação de odores: os veteranos são mais precisos que os amadores quando se trata de distinguir entre diferentes cheiros — digamos, coentro e cravo — e identificar nuances entre sabores — por exemplo, bebidas de alto e baixo teor alcoólico. Além disso, sua habilidade para identificar odores e lhes dar nome melhora com a prática.

A prática muda também o cérebro dos especialistas de maneira espetacular e mensurável. Algumas das evidências científicas mais convincentes de que a expertise em vinhos e em sensibilidade existe vêm de pesquisadores que observaram o cérebro de sommeliers enquanto degustavam vinhos. Em 2005, cientistas da Itália publicaram os resultados de um estudo que fizeram em colaboração com o professor de neurociência Richard Frackowiak, hoje famoso por provar que, à medida que os motoristas de táxi de Londres ganham desenvoltura ao dirigir pelas ruas da cidade, seu cérebro passa por mudanças estruturais. Os pesquisadores recrutaram sete sommeliers e sete outros participantes para controle (amadores que não sabiam muito sobre vinhos) e lhes pediram que provassem vinhos em tubos de plástico enquanto permaneciam deitados em um aparelho de ressonância magnética, que mede a atividade cerebral monitorando os fluxos sanguíneos. Os participantes experimentavam vários líquidos, inclusive vinhos tintos, brancos e doces, mais uma solução de glicose sem cheiro, seguindo instruções de quando sorver e engolir; ao mesmo tempo, os pesquisadores escaneavam a cabeça deles.

Os resultados foram impressionantes. Quando os participantes do grupo de controle provaram os vinhos, seu cérebro mostrou apenas alguns pontos

dispersos de atividade, principalmente em áreas associadas ao processamento emocional. Já o cérebro dos sommeliers enlouqueceu. Mostrou mais atividade e despertou regiões envolvidas em processamento cognitivo de alto nível, como a memória, o planejamento e o raciocínio abstrato. Em suma, uma característica distintiva de atividade cerebral separa os especialistas dos novatos. "Nossos resultados sugerem que o padrão de ativações cerebrais é substancialmente diferente entre os sommeliers e os participantes do grupo de controle", escreveu a equipe italiana, atribuindo a diferença à "sensibilidade mais refinada" dos sommeliers para o paladar e o olfato e a sua avaliação "mais analítica" do vinho. Como observou Alessandro Castriota-Scanderbeg, principal autor do estudo, "há uma evidência clara de que as conexões neurais do cérebro mudam com o treinamento e a experiência". Ocorreu-me um pensamento: será que meu cérebro estava mudando?

Os franceses, que nunca deixam aos italianos a última palavra em matéria de vinhos, conduziram um estudo semelhante em 2014. Um grupo de neurocientistas do Hospital Universitário de Besançon colocou dez sommeliers e dez degustadores amadores de vinhos em aparelhos de ressonância magnética e chegou essencialmente aos mesmos resultados.

Então, a expertise em vinhos não é um logro. (Vale a pena notar que Brochet, o professor cujos estudos foram utilizados como prova de que a degustação de vinhos era uma "besteira", não abandonou o mundo da enologia por desgosto. Ao contrário, deixou a vida acadêmica para fazer vinho em um lindo château no oeste da França.) Os degustadores profissionais aprenderam a experimentar os vinhos, diferentemente dos simples amadores. E os aromas em uma taça de Cabernet Franc não estão, como Broca teria esperado, estimulando o que sobra do lado primitivo de nossa matéria cinzenta. Ao contrário, o vinho comprovadamente ativa as áreas mais avançadas e de mais alto nível do cérebro.

Como isso acontece? A moral da história é que a sensibilidade ao cheiro ou ao sabor não é suficiente para ajudar as pessoas a saborear de modo mais consciente. Os sommeliers costumam comparar a prática da degustação às cegas a exercícios físicos, como se a estimulação do nariz e da língua fosse equivalente ao desenvolvimento muscular de levantadores de peso que suam fazendo supino. Não é bem assim. Adquirir expertise em vinhos está mais para aprender um novo idioma do que para levantar pesos. Não dominamos uma língua estrangeira melhorando nossa audição para poder reproduzir sons extremamente sutis. Aprendemos ampliando nosso conhecimento conceitual. Antes de eu começar a

estudar chinês, eram apenas sons — nihaowodemingz? jiaobaobian. Eu não precisava checar meus ouvidos para que isso fizesse sentido. Tinha de conectar o significado com os sons (wo significa eu), encontrar esses sons várias vezes (wo, wo, wo) e desenvolver uma estrutura maior para orientar o significado desses sons (eu é wo, tu é ni). Com o tempo, a bagunça acústica se dividiu em: Nihao, wode mingzijiao bao bian, "Olá, meu nome é Bianca".

Da mesma forma, a expertise em vinhos começa por prestar atenção, sentir de maneira clara e então aplicar um significado a essas sensações físicas. Considera-se que a linguagem, por exemplo, tem papel-chave no estímulo da discriminação de cheiros. Os profissionais melhoram suas habilidades olfativas à medida que aprendem a dar nomes e significados aos cheiros (esse aroma de fruta vermelha azeda é de cranberry), encontram esses cheiros cada vez mais (cranberry, cranberry, cranberry) e desenvolvem um padrão para orientar o significado desses cheiros (cranberry aparece frequentemente no Sangiovese da Toscana).

"Grande parte das habilidades dos degustadores de vinho vem de sua capacidade de desenvolver algum tipo de sistema de classificação e então de associar palavras/categorias a cheiros", disse Tim Jacob, especialista em aromas e professor emérito da Universidade de Cardiff. Ao aprender esses rótulos e esquemas, como relatado em um artigo publicado na revista *Frontiers in Psychology*, um indivíduo pode adquirir "relatos de habilidades perceptivas incrivelmente superiores às de uma pessoa não treinada".

Em outras palavras, Matt podia jogar fora seu status de superdegustador. Não precisamos ser superdegustadores (ou supersommeliers) para apreciar todas as sutilezas do vinho. O importante é ser superpensador. (Embora, mesmo assim, você ainda possa sentir prazer no vinho apenas para ficar super-relaxado, supernecessitado de uma taça de Pinot ou super... qualquer outra coisa.) O que eu precisava era estabelecer uma estrutura conceitual de modo a poder classificar e compreender os aromas que inalava.

Armada desse novo conhecimento, decidi acelerar meu treinamento trabalhando nele a partir de dois ângulos, o corpo e a mente. Mudei minha rotina diária para incorporar a ela o treinamento olfativo desenvolvido por Thomas e sua equipe em Dresden. Investi em Le Nez du Vin, um kit de 54 essências aromáticas que costumam estar presentes no vinho, do almíscar ao melão (um dos vencedores de melhor sommelier do mundo o chamou de "precioso companheiro"). Adaptando levemente a metodologia de Thomas e Ilona, toda

semana escolhia cinco novos frascos de Le Nez du Vin e inalava cada um por 30 segundos, duas vezes ao dia, enquanto tentava gravar seu nome e associações em minha mente. "Açafrão", eu recitava, segurando o vidro do tamanho de um dedal sob uma narina por vez. "Açafrão, açafrão, açafrão." Como os perfumistas haviam me ensinado, tentei associar cada aroma a imagens — uma estrela laranja — e descrever seu cheiro — saponário, meio-tom metálico, toque de páprica. Tentei, sem sucesso, fazer Morgan treinar comigo, garantindo que ele talvez pudesse curar sua anosmia à rotundona. Ele preferiu fazer as coisas à moda antiga.

Também redobrei meus esforços no estudo da teoria do vinho. Identificar corretamente o aroma de baunilha, endro e coco não bastava. Ser especialista significa ter parâmetros para atribuir sentido aos cheiros: saber que baunilha, endro e coco sugerem um vinho envelhecido em barris de carvalho americano, uma marca registrada dos vinicultores espanhóis e argentinos, especialmente os de Rioja e Mendoza, que fazem vinho com uvas Tempranillo e Malbec, respectivamente.

No entanto, mesmo empreendendo uma abordagem mais científica para melhorar minha degustação às cegas, eu sabia que isso não me ensinaria nada sobre satisfazer narizes e línguas alheios. Afinal de contas, os sommeliers cultivam seus sentidos não apenas pelo próprio prazer, mas para proporcionar experiências aromáticas a seus clientes. Para saber melhor como ajudar o gosto alheio, eu tinha de estar em contato com os civis. Eu precisava de um restaurante.

CAPÍTULO CINCO

Reino mágico

Ao DAR UMA OLHADA NO GUIA DE SERVIÇO DA COURT OF MASTER Sommeliers, descobri indícios preocupantes de que o trabalho de sommelier tem bastante em comum com o de negociador de reféns. As instruções da Court dão a impressão de que os sommeliers lutam com estranhos desequilibrados que estão a um passo de fazer algo drástico. "Preste bem atenção à resposta do cliente, à maneira de falar e à linguagem corporal", instruem as diretivas oficiais da "Conduta do sommelier profissional". "Mantenha contato visual com os clientes quando apropriado." "Sorria." "Não faça movimentos repentinos", eu gostaria de acrescentar.

Isso era um alerta. Enquanto minhas capacidades gustativas, fortalecidas pela ciência, progrediam bem, minhas habilidades para o serviço eram nulas. Para isso, Martin Witt e seus baldes de cérebros em nada ajudariam. Uma noite, pratiquei em casa a decantação de vinho sobre uma vela e só consegui queimar o armário da cozinha. Nesse nível, eu nunca passaria no exame de certificação de sommelier nem teria a oportunidade de trabalhar no salão de um restaurante.

Para dominar o serviço, nada substitui a prática em restaurantes. No decorrer da carreira, a maior parte dos sommeliers percorre "trilhas" em que acompanham colegas em outros restaurantes para ter certeza de que conseguem lidar com diferentes cartas de vinho e estilos mais formais de serviço. Nas semanas que precedem o exame da Court, quem trabalha como sommelier em um lugar especializado em happy hour pode querer refrescar a mente em um salão de nível mais alto e passar algumas noites combinando garrafas de Brunello de 40 anos com menus-degustação. Outro talvez prefira pedir o favor de atuar coma *somm* por uma noite sob o olhar atento de um mestre sommelier, para que este o avalie no final do turno. Isso costuma ser chamado de stage (termo francês que se pronuncia sta). Embora não seja um pré-requisito para se tornar sommelier, é frequentemente uma forma de aprimorar as habilidades já adquiridas.

Eu queria — e precisava desesperadamente — fazer um stage, só que

não para aprimorar minhas habilidades, e sim para tentar obtê-las. Conhecer bem as formalidades de servir vinho era crucial para o exame, mas eu também desejava testemunhar a nata dos sommeliers atuando nos restaurantes para comparar o serviço formal ao vivo com a versão do guia da Court. Além disso, havia, obviamente, a chance de que, ao percorrer a trilha com uma equipe de restaurante, que faz parte da rede de contatos dos sommeliers, eu conhecesse pessoas que pudessem me ajudar a conseguir um trabalho em algum salão.

Quando eu estava prestes a deixar meu cargo de rata de adega no L'Apicio, após quatro meses carregando peso, persuadi Joe a me deixar acompanhar Lara durante o serviço para poder sentir como era a vida na linha de fogo. No último minuto, contudo, ele mudou de ideia. Felizmente, não fiquei arrasada por sua decisão, porque já estava vislumbrando algo mais alto.

No Wine Bar War, salão em que tive contato com Morgan pela primeira vez, conheci uma mulher prodígio em vinho, VictoriaJames, que representava tudo a que eu aspirava. Aos 24 anos, era a sommelière mais jovem da cidade e já estava trabalhando no Marea, um dos templos da alta gastronomia de Nova York. Eu sonhava fazer um sta ali. Após algumas semanas de insistência e uma rica descrição de minhas antigas responsabilidades no L'Apicio, persuadi Victoria a convencer os chefes a me deixar acompanhá-la.

O Marea é o tipo de lugar que vem à mente quando se fala de Manhattan como "playground dos ricos". Essa lenda gastronômica do chef Michael White, que serve caviar Ossetra (US\$ 385 cada 30 gramas) e lagostim cru do Pacífico, fica perto de um trecho do Central Park conhecido como rua dos bilionários. A área ostenta o que deve ser a maior concentração de estrelas Michelin do mundo. A menos de um quarteirão do Marea (duas estrelas) estão o Jean-Georges, o Per Se e o Masa (todos três estrelas). Os garçons chamam esse nível de jantar refinado de "alto risco". Os clientes conhecem o melhor, esperam o melhor e, pelo preço que pagam, não aceitam nada menos que o melhor. Três sommeliers cuidam do salão do Marea toda noite, vendendo de US\$ 20 mil a US\$ 35 mil em vinhos.

— A única vez que faturamos menos de 15 mil — contou Victoria — foi durante o furacão Sandy.

O encarregado das reservas costuma pesquisar cada um dos clientes no Google, embora George, o maitre de fala mansa, já conheça todos os socialites da cidade e tenha o dom de acomodar no salão celebridades que se

desentenderam de modo que não tenham de olhar uma para a outra. A atenção da casa para uma perfeita hospitalidade, contemplada com um prêmio James Beard pelo serviço, foi uma das razões que me levaram a querer trabalhar com Victoria. A outra foi que, enquanto o Masa atende 35 pessoas por noite, o Marea serve mais de 300. Trata-se de qualidade de alto nível em grande quantidade, o que me fez pensar que seria um lugar particularmente adequado para ver como os ideais platônicos de serviço se saem nas condições da vida real. Como bônus, eu experimentaria alguns vinhos escandalosamente caros. Parece um contrassenso que os melhores restaurantes do mundo são aqueles nos quais os sommeliers provam o vinho antes do cliente. Entretanto em lugares do calibre do Marea, o protocolo requer que os somms experimentem cada garrafa antes de servi-la, para garantir que não há nada errado. Eles podem argumentar que um pequeno gole é meramente um serviço correto, já que garante que a nenhum cliente seja oferecido um vinho com defeito. Contudo, nenhum deles negaria sentir uma emoção ao provar as ótimas garrafas que trazem da adega. E eu sem dúvida ansiava por isso.

Também estava curiosa em conhecer a perspectiva de uma sommelière. Só recentemente as mulheres começaram a invadir o clube dos rapazes, que há muito tempo tem regido a cena do vinho em restaurantes. Os primeiros estabelecimentos de alto padrão dos Estados Unidos não só trouxeram da Europa a pompa e circunstância em torno do vinho, como a tradição de equipes masculinas. As primeiras referências conhecidas sobre sommeliers na cidade de Nova York apareceram em 1852, em um classificado convocando profissionais para um processo de contratação em um endereço que, apropriadamente, ficava a poucos quarteirões de Wall Street. Foi apenas em 1943, quase um século depois, que o New York Times publicou um perfil da primeira e então única mulher administradora de vinhos.

Ela "aprendeu a artimanha — para a inveja de muitas esposas — de ser respeitosa, porém não obsequiosa; de abrir seu caminho sem ofender a vaidade masculina", escreveu o jornal, que relatou que a mulher se dava bem com homens porque "se limita às coisas que conhece". "Nunca tentei aconselhar um homem sobre bebidas fortes", teria dito a sommelière. "Os nova-iorquinos não precisam de ajuda nessa área. Costumam saber exatamente o que querem, às vezes bem demais." Por volta de 1970, 92% dos que serviam comida eram mulheres, mas na adega elas ainda eram raras. "Quando comecei, não havia quase nenhuma mulher", contou Madeline Triffon, a primeira mestre sommelière, em 1987. Até hoje, 86% dos mestres são homens.

Se havia alguém suscetível de sacudir o patriarcado, era Victoria. Ela me lembrava uma femme fatale saindo de um antigo filme noir: uma beleza clássica de olhos redondos e pele de marfim e a atitude de quem não se deixa maltratar por ninguém. Cresceu no Upper West Side de Manhattan com quatro irmãos. Como o orçamento da família era apertado, conseguiu, aos 13 anos, um emprego de garçone de quatro horas da tarde às duas da manhã na área de fumantes de um restaurante grego que não respeitava as leis de trabalho infantil. Victoria ingressou na Universidade Fordham para estudar psicologia, mas sentia falta da energia frenética dos restaurantes. Então, três anos antes de poder beber legalmente, trabalhou como bartender em um pequeno restaurante italiano perto da Times Square e frequentou aulas sobre vinho às escondidas. Logo começou a atuar como rata de adega e largou a faculdade. Galgou os níveis profissionais mais rápido do que qualquer outra pessoa que conheci e considerava o vinho sua carreira, seu hobby, seu chamado, sua paixão e tudo o mais. Cultivou Pinot Noir na saída de emergência de seu prédio e passava o tempo livre coletando ervas silvestres, que transformou em amaro caseiro envelhecido em um barril em sua cozinha.

— O vinho é liberdade — disse-me Victoria. — Ele lhe dá liberdade de conhecer pessoas que de outro modo você não conheceria, de ir a lugares aonde não iria e de experimentar coisas que não experimentaria.

Eu estava prestes a ter acesso a um mundo que poucas pessoas haviam visto e no qual menos ainda tinham trabalhado. Portanto, as observações dela com certeza eram verdadeiras para mim.

Cheguei ao Marea às três horas da tarde de uma quinta—feira com uma roupa que Victoria havia aprovado de antemão. Pode parecer exagero (como errar com blazer preto e saia preta?), mas os restaurantes do nível do Marea monitoram minuciosamente a aparência da equipe que trabalha no salão — sommeliers, garçons, mensageiros, responsáveis pela arrumação das mesas e assim por diante —, então eu não podia ser imprudente. (Os fundos do restaurante pertencem ao chef, aos sous-chefs, aos cozinheiros, aos lavadores de pratos e aos outros membros da equipe de cozinha.)

Escolher o próprio traje não é permitido no Eleven Madison Park, onde os sommeliers usam ternos padronizados da Victorinox; o Per Se contrata bailarinos para ensinar a equipe a se movimentar com graça; e o Jean-Georges fornece diretivas sobre o andar e o vestuário, distribuindo manuais que cobrem pormenores como o tom do batom, o estilo das joias, a cor e o comprimento das

unhas, além de conselhos para uma boa postura. No início daquela semana, Victoria havia cortado seu longo cabelo castanho na altura do queixo porque seu chefe sugerira que esse estilo de corte seria "mais apropriado". Quando eu a encontrei, vi que também estava de blazer preto, combinando com sapatilhas da mesma cor e um vestido discreto. Nenhuma de nós usava joias — não podíamos correr o risco de ofuscar uma cliente — nem perfume. Eu ouvira falar de uma sommelière que tinha sido advertida por utilizar um xampu perfumado demais.

Victoria me apresentou as regras do Marea. Os restaurantes costumam enxugar o passo a passo do serviço para poupar tempo, dinheiro ou espaço, e certas convenções contradizem o código de conduta da Court. Uma delas era não abrir o vinho ao lado da mesa, como em um bistrô, instruiu Victoria. Isso tinha de ser feito fora da vista, na estação dos sommeliers, conhecida como credenza, no fundo do salão do restaurante. Outra regra era não mostrar a rolha a menos que solicitado.

— É como levar lixo à mesa. Também se devia provar o vinho antes de servi-lo, para garantir que não houvesse nada errado, e sempre servir as mulheres antes dos homens.

— Ah, não! — corrigiu Victoria. Em primeiro lugar, Deus. Os detalhes de um bom serviço podem mudar de acordo com o restaurante, mas, como aprendi com os mestres sommeliers no TopSomm, cada ação deve almejar a elegância. Nossa maior meta no Marea, esclareceu Victoria, era desaparecer.

— Se o cliente estiver tendo uma boa experiência, não se lembrará do rosto de quem o serviu. As coisas devem aparecer na frente dele como que por magia.

Ela me conduziu pelo salão, passando ao lado do estrado do maitre, até o fundo, perto da cozinha, onde ficava a estação dos sommeliers. Ali havia uma parede de prateleiras com taças de várias alturas e circunferências. Victoria apontou para um modelo bojudo que parecia uma grapefruit transparente sentada em um pedestal. Era para os tintos da Borgonha e outros vinhos "aromáticos".

— Porque, quando se tem mais superfície, a área exposta ao nariz é maior — explicou.

O Riesling e os vinhos de sobremesa deviam ser servidos nas taças menores e mais estreitas. As altas, com quase o dobro de altura, comicamente tão grandes e tão pouco manuseáveis que pareciam aquários de peixe-dourado

colados em hastes de vidro, eram reservadas para o Cabernet Sauvignon, o Syrah e o Nebbiolo.

Para o especialista, a combinação do vinho e da taça requer tantos cuidados quanto a do vinho e da comida. No Alinea, os sommeliers experimentam três taças para cada vinho até encontrar aquela que traz a qualidade que pretendem destacar. Os fabricantes de taças afirmam que a forma da taça acentua certos sabores e texturas do vinho — às vezes, aparentemente controlando onde o vinho toca a língua ou quanto ar atinge a superfície do vinho. A Riedel, líder desse setor industrial, vende taças customizadas para mais de uma dúzia de uvas e regiões, entre as quais uma para o "Bordeaux Grand Cru" (US\$ 125 a unidade) e uma para o "Bordeaux maduro" (US\$ 99). Coitados dos ignorantes que profanam um Chablis servindo-o em uma taça da Riedel para vinho da Alsácia. As taças vêm acompanhadas de explicações pseudocientíficas que deveriam despertar os detectores de mentiras — "Use a taça da Riedel em forma de pera para destacar os aromas de pera!" — e mesmo assim os devotos juram que uma curva cuidadosamente projetada pode transformar a experiência da degustação.

Deixe-me fazer uma breve pausa para dizer que, como muita coisa relacionada ao vinho, isso é parcialmente, não inteiramente, falso.

Como sempre me perguntei se as pessoas tinham razão de se inquietar com o diâmetro do aro e o ângulo da taça, mergulhei em um acervo incrivelmente amplo de pesquisas científicas sobre o assunto. Resposta breve: sim, elas têm razão (e, não, copos de plástico não são substitutos). Cinco estudos diferentes mostraram que a forma da taça pode, de maneira sutil, mas perceptível, mudar ou melhorar os aromas do vinho, embora não necessariamente do modo específico como os fabricantes Riedel, Zalto e outros prometem. Em geral, as taças largas no meio e mais estreitas no alto aumentam a intensidade aromática do vinho mais do que outros modelos. Segundo um dos estudos, elas até aumentam a intensidade do frutado. Pesquisadores japoneses usaram uma "câmara inaladora" para comprovar a razão disso. Observaram que a curva da taça concentra os vapores de etanol contra as laterais, criando uma área no centro em que o degustador pode sentir o vinho sem a interferência da evaporação do álcool, que inibe o aroma. Nas taças para martini e nos copos altos, os vapores de etanol se espalham amplamente.

Segui Victoria até a primeira das três "adegas" do Marea. Na verdade, era uma geladeira alta espremida entre dois pares de pesadas portas de vaivém

que, quando em movimento, deixavam algo menor que o espaço do meu corpo entre elas. Duas portas levavam para a cozinha, onde três homens escaldavam taças de vinho até obter um brilho perfeito e sem marcas de digitais. As outras eram forradas de madeira escura e brilhante e davam para o salão de jantar. Alguém passou voando com uma bandeja de pratos sujos, e esbarrei em Victoria para tentar evitar ser esmagada pelas mortais portas de vaivém.

— São como guilhotinas — avisou-me, um pouco tarde demais. Ela me explicou que as adegas do Marea tinham cerca de 1.400 tipos de vinhos espalhados em 10 mil garrafas que valiam, ao todo, mais de US\$ 800 mil. A maior parte dos vinhos da lista era cobrada por três vezes o custo: os mais caros tinham uma margem menor do que os mais baratos. Victoria estava me apresentando ao encarregado dos vinhos cujo trabalho era buscar as garrafas no subsolo durante o serviço, quando a pesada porta de madeira a minha direita bateu com força em meu ombro. Tentei agir sem pensar que o tinha deslocado.

— Preste atenção, hein? — disse o encarregado dos vinhos, parecendo preocupado.

Victoria me lançou um olhar desconfiado, como se tivesse se dado conta de que eu poderia trazer mais problemas do que valia a pena. Virou-se e foi para a cozinha.

— Você vai acabar morrendo — disse por cima do ombro.

Restaurantes como o Marea são a Disneylândia dos magnatas. Das gravatas apropriadas dos garçons até as toalhas de tecido dos banheiros, não se permite nenhum detalhe errado que possa estragar a fantasia de um reino encantado onde pedir um risoto com acompanhamento de trufa branca ralada por US\$ 150 não é apenas bom, mas certo. Como todos os parques temáticos bem projetados, o ambiente é meticulosamente pensado para fazer do sonho uma realidade. As bancadas do restaurante são de jacarandá polido da Indonésia, cor de chocolate; a parede de trás do bar, de ônix brilhante cor de mel, com longas faixas em tons de ouro, evoca a pelagem de um tigre. Dá vontade de tocar em algo, de preferência caro e raro. Conchas douradas enfeitam os parapeitos, em referência à especialidade principal em peixes e frutos do mar. Todo o salão de jantar poderia ser confundido com o interior do iate de um oligarca, e muitos frequentadores devem considerá-lo familiar. Tudo isso evoca uma impressão de conto de fadas, como se os clientes se tornassem mestres do Universo — se é que ainda não o são — ao se sentarem em uma das poltronas de couro. O pessoal

cortês e cerimonioso, o brilho das taças...: tudo transmite a sensação de que, ainda que a vida fora do salão de jantar seja um caos, por 2 horas no Marea o mundo vai muito bem, e você fez por merecer tudo aquilo, inclusive o caviar Ossetra.

A ficção perfeitamente encenada de deliciosa ordem e elitismo de oportunidades iguais desmoronou antes mesmo de o serviço começar. Sob toda aquela aparência, impera um mundo caótico de gritos, bolhas e negócios à base de propina.

Às cinco da tarde, meia hora antes da primeira reserva, juntei-me ao restante da equipe para a escalação, a reunião diária pré-serviço. Michael, gerente-geral assistente, olhou para as sapatilhas pretas de Victoria quando nos sentamos.

— O pé fica muito exposto com esses sapatos — comentou, levantando as sobrancelhas.

Sentei-me ao lado de Victoria e dos dois outros sommeliers que trabalhariam naquela noite. Ali também estavam: Liz, uma mulher de cerca de 30 anos, com muito cabelo e um fino sorriso, e Francesco, diretor de bebidas do Marea, um pequeno e delicado italiano de Nova Jersey.

O chef apresentou um meio osso com tutano de cerca de 15 centímetros que era novidade no cardápio. Um chef confeito recitou os petits fours que serviria naquela noite. Michael pediu à equipe que fosse mais cuidadosa com os galheteiros de azeite de oliva. Mas foi George, o maitre, quem atraiu mais a atenção.

— Temos Octavia Sansone, PX em vinho, às seis e quinze — gritou.

— Adesh Patel, cliente regular. O Sr. Bennett Davis, PX em vinho. A Sra. Georgina Wilde, duas pessoas, às seis e meia, também PX em vinho. Alex Wang, outro PX em vinho.

PX, explicou Victoria, é a sigla de *personne extraordinaire* [pessoa extraordinária], um código do restaurante para quem "gasta muito". São os frequentadores que não se preocupam com dinheiro, amigos do dono, clientes abastados regulares e convidados especiais, como o chef Daniel Humm, do Eleven Madison Park, que era esperado às oito horas daquela noite. Eles precisam ser acarinhados, mimados, divertidos e incitados a gastar, a todo custo.

O Marea mantém informações sobre seus frequentadores — suas cismas, peculiaridades, históricos de jantares e importância para o restaurante — e as comunica à equipe por meio de *soignés*, bilhetes impressos assim que os clientes são acomodados na mesa, de modo que todo o pessoal saiba como tratar o grupo. Alguns restaurantes limitam os detalhes a "VIP", "PX" ou "BLR", sigla de "bailer" [socialite].

Entretanto, os mais ambiciosos perscrutam seus clientes quase tanto quanto a comida que servem. Quanto mais alguém puder gastar — ou realmente o fizer — em uma refeição, mais será investigado e poderá ser identificado como uma oportunidade muito antes de sentar à mesa. Um *soigné* com menção "ATG" significa "according to Google" [de acordo como Google], como em "ATG analista de investimentos bancários da Barclays Capital". O Marea classifica seus clientes em segmentos como "PX em vinho ocasional", "já foi PX em vinho" e "PPX", de *personne particulièrement extraordinaire* [pessoa particularmente extraordinária]. Há também "F/O", de "friend of" [amigo de]: "F/O Francesco", "F/O George", "F/O dono". Você pode ser classificado como "regular", "blogger", "imprensa", "reclamação anterior". Um ataque nervoso lhe valerá um "HWC", de *handle with care* [lidar com cuidado], o que outros restaurantes chamam de "SOE", de *sense of entitlement* [sentido de legitimidade], e os garçons, de "Esse filho da mãe ficou louco da última vez". Se o cliente é do tipo que se comporta muito, muito mal, ele será um "86 do not accept" (um código para recusar a reserva). Seja muito, muito bem—comportado — e muito perdulário — e talvez seja coroado com um "nunca recusar".

George enumerou vários outros nomes, chegando ao "grande PX em vinho na mesa 8", que ficava no canto do salão e era uma das mais cobiçadas.

— O Sr. Peralta, do Brasil — informou.

— Um brasileiro rico. Segui os *sommeliers* até sua estação e perguntei o que era necessário para se tornar PX em vinho. Liz me olhou como se eu fosse idiota.

— Eles... gastam... muito — respondeu bem devagar. Imaginei uma quantia que parecia escandalosa para uma garrafa de vinho.

— Então gastam, sei lá, uns US\$ 300?

Um dos garçons, um homem careca chamado George deu uma piscadela. Trocou olhares com Liz.

— Por... pessoa?

— Por garrafa — esclareci. George gargalhou.

— Essa é a média.

— Então, digamos, se um cliente paga mais de US\$ 500 por determinada garrafa, consideramos que ele gasta de verdade — explicou Liz.

— Com certeza vou anotar o nome da garrafa que ele tomou, pois, da próxima vez que essa pessoa ligar para fazer uma reserva, mesmo que não tenhamos uma mesa para o horário desejado, vamos tentar arranjar uma, pois é um cliente que já esteve aqui e gastou bastante... Além do mais, como a equipe de vinho tem metas de venda anuais e mensais, isso melhoraria muito as vendas daquela noite, sem contar a gorjeta: quanto maior a venda, maior a gorjeta, o que significa mais dinheiro para todos.

Isso parecia excitá-la, e ela deu uma olhada em volta do salão de jantar.

— Vou circular por aí — disse, afastando-se. Ao contrário do que ocorre em outros restaurantes, nem a Liz, nem a Victoria, nem a Francesco eram atribuídas áreas específicas. O Marea valorizava PXs e relações pessoais e dava aos sommeliers total flexibilidade para se mover pelo salão e paparicar os clientes regulares que conheciam bem, não importando onde estivessem sentados. Os PXs obtinham privilégios que iam além da relação pessoal e da facilidade em conseguir uma reserva. Certo PX, cliente regular e frequentemente bêbado, em ocasiões anteriores tinha vomitado no salão, derrubado um peixe inteiro na camisa e se divertido sussurrando palavras obscenas para as garçonetes. Não foi banido; apenas se proibiu que fosse servido por mulheres.

— Ele gasta tonto — disse-me uma delas — que não podem bani-lo.

O salão de jantar ainda estava relativamente vazio. Era o "horário dos amadores", quando, assim me foi explicado, os clientes inexperientes vinham comer.

— Quem sai para jantar às cinco da tarde? — perguntava-se Victoria. Ela examinou as mesas para ver quem ainda estava analisando a carta de vinhos e quem já a havia consultado e fechado.

Girou o corpo em direção a duas mulheres no bar. Uma era cliente

regular e gostava de Borgonha branco de Chablis e Meursault. Ainda não estava pronta para pedir. Victoria, então, se encaminhou até um casal de idosos que aguardava no bar, sob uma janela com vista para o Central Park.

— Olá — cumprimentou. — Como estão esta noite? A mulher, que segurava a carta de vinhos e aparentava ter 70 anos, olhou para Victoria de cima a baixo e perscrutou todo o salão como se estivesse esperando que outra pessoa aparecesse.

— A senhora é a mulher do vinho? — perguntou ela. Victoria respondeu que sim. A mulher lhe pediu que recomendasse algo frio e fresco, como um Chablis ou Sancerre. Ambos os vinhos são cítricos e picantes, com sabor bem agudo por causa da acidez alta. Victoria fez algumas perguntas e foi à adega para pegar uma garrafa que, disse-me, era a versão italiana de um Chardonnay gordo e amanteigado. Isso não fazia sentido: era como se alguém perguntasse que salada pedir e lhe indicassem um bolo de aniversário.

— Às vezes, o que as pessoas dizem querer não é o que querem realmente — sussurrou Victoria, enquanto voltava para a mesa com a garrafa aberta. Serviu a cliente para ela provar.

— Ah! — exclamou a mulher depois de tomar um gole. Sorriu para Victoria.

— Amei.

Não ouvi mais nada porque naquele momento o chefe de Victoria, Francesco, puxou-me em direção à parede.

— Você se incomodaria de ficar um pouco mais para trás? Porque, para ser totalmente sincero, os clientes podem ser bem detalhistas e curiosos e se irritar com as coisas mais absurdas — disse ele.

Pensei nas diretrizes da Court: "Preste bem atenção à resposta do cliente, à maneira de falar e à linguagem corporal". Mas eu não podia me aproximar o suficiente para observar.

— Melhor ficar alguns passos para trás ou se deslocar um pouco, sem dar a impressão de estar observando...

Tentei alcançar Victoria assim que se afastou da mesa. Ela dominava a

arte de se mover com extrema rapidez, embora parecesse andar normalmente, e eu tinha de me esforçar para acompanhá-la. Perguntei o que eu havia perdido da conversa com o casal de idosos.

— Só queriam contar sobre as viagens que fizeram, sobre seus passatempos sofisticados — respondeu enquanto descíamos a escada até a adega do subsolo.

Era dividida em duas unidades refrigeradas, uma para os vinhos caros e a outra para os extremamente caros. Um aviso dourado pendurado na porta dizia "Não cuspir".

— Se pensar bem, você é como o garçom. O vinho é apenas o veículo com o qual você serve essas pessoas. Então, você tem de bajulá-las, fazer com que se sintam em casa, confortáveis, reconhecidas e valorizar seus sentimentos.

Nesse caso, Victoria precisou apenas sorrir e acenar com a cabeça enquanto o casal lhe contava sua recente viagem ao Piemonte.

Depois, ela conversou com o anfitrião de uma mesa de oito homens de negócios japoneses, foi buscar as duas Magnums de Cabernet Renaissance 1997 que pediram, deixou uma rolha na mesa 25, dirigiu-se à cozinha para tomar um espresso e encheu as taças de vinho em uma mesa cujo garçom aparentemente esquecera de fazê-lo. Tomei nota: "taças cheias = bom serviço". Ademais, o fato de encher continuamente as taças apressa a mesa a terminar uma garrafa e pedir outra.

— Se a mesa não estiver na segunda garrafa quando as entradas chegarem, não há como voltar atrás — avisou Victoria.

Enquanto esperávamos que um grupo de homens engravatados desse uma olhada na carta, ela explicou como dar sentido às afirmações, às vezes irracionais, que os clientes fazem sobre suas preferências em vinhos. Todas as noites, alguém confessa gostar de tintos secos, embora virtualmente todos os tintos sejam secos.

— Você não pode corrigir a pessoa, mas percebe a psicologia aí implícita — disse Victoria.

— Ao afirmar isso, ela quer um vinho que seque a boca, ou seja, está se referindo ao tanino.

— Então, pode-se oferecer, talvez, um Brunello di Montalcino ou Chianti Classico da Itália.

Os clientes também pedem vinhos porque soam como o que supostamente querem beber. Procuram algo que tem sabor de Cabernet, porém o chamam de "Pinot". Afirmam desprezar todos os Chardonnay e pedem um Chablis, que é quase exclusivamente feito com — você adivinhou — Chardonnay. Muitos rejeitam vinhos por motivos que nada têm a ver com o gosto. O Pinot Grigio é pegajoso. O Sauvignon Blanc está na moda, e o Cabernet, ultrapassado. Uma mulher perto do bar disse a Victoria que amava os vinhos brancos da Borgonha, mas odiava os vinhos frescos, verdes ou minerais — qualidades associadas, em geral, aos brancos da Borgonha. Victoria tentou intuir os gostos da mulher perguntando quais eram seus produtores prediletos. Como ela não conseguiu nomear nenhum, Victoria deduziu:

— Então, é provável que ela beba vinhos não necessariamente ruins, mas no estilo genérico internacional do branco da Borgonha. Portanto, isto — ela balançou a garrafa que tinha nas mãos — deve ser perfeito.

Se você já pediu vinho em um restaurante, sabe quanto essa experiência pode ser penosa. Primeiro, há a desconfortável conversa sobre o que cada um à mesa quer, em que ninguém está disposto a arriscar uma opinião com medo de escolher vinhos que não são do gosto das outras pessoas ou de parecer o tipo de ignorante que pede... hum... Pinot Grigio. Então, vem a questão do preço. De novo, apenas sussurros inarticulados; ninguém ousa se arriscar. Como você está segurando a carta, a decisão é sua. Ótimo. Quando finalmente escolhe um valor, você se sente ou como um pão—duro ou como um barão do petróleo do Texas, e, independentemente do que sentir, sua escolha já estragou o ambiente. Para piorar, o sommelier está pairando sobre você o tempo todo, olhando, esperando, respirando, apesar de você não fazer a mínima ideia do que lhe dizer. O nome de seu produtor predileto na Borgonha? Você ainda está lutando para escolher a cor...

O que é difícil para você é duplamente desafiador para o sommelier. Pelo menos você sabe, lá no fundo, quanto pretende gastar e do que gosta. Vai reconhecer a resposta quando a vir. Victoria tem obrigação de refinar as opções a duas ou três sugestões que combinem com seu paladar e sua carteira, embora provavelmente você não seja capaz de formulá-las. Ela lhe fará, no máximo, umas três perguntas. Com base em suas respostas, vai selecionar uma região e um estilo e escolher três garrafas, com preços bem diferentes — por exemplo,

US\$ 85, US\$ 225 e US\$ 495 —, para ver seu limite. Ela deve, também, deduzir o que você espera emocionalmente dessa experiência, de maneira a utilizar isso no modo como vende o vinho.

Considerando a quantidade de informações que Victoria precisa obter em tão pouco tempo, perguntei-lhe se estereotipava seus clientes.

— Quase sempre — respondeu. No exato minuto em que dirige o olhar para a mesa, ela começa a avaliá-los. A mesa 46, com os japoneses: são clientes que costumam iniciar a refeição com água quente e limão, de maneira que o vinho que ela ia recomendar deveria ter pelo menos a mesma acidez para não parecer insípido. A mesa 27 era composta de homens engravatados, o que sugeria um jantar de negócios. Isso significava um limite de US\$ 200 por garrafa ou, se o mercado estivesse indo bem, milhares de dólares. Os dois jovens casais, um no bar e outro na mesa do centro, estavam namorando. Iam escolher algo entediante, com medo de errar. A mesa 22, com ricos de nascença, de gola rules, escolheria os clássicos. A mesa 9 ia querer ostentar

— São novos-ricos — disse Victoria — e vão tentar me impressionar.

Enquanto os saca-rolhas entravam e saíam das garrafas na estação dos sommeliers, mencionei um somm do Le Bernardin (três estrelas) que tinha memorizado os modelos mais luxuosos de relógios para homens de modo a poder identificar um Jaeger-LeCoultre e recomendar as garrafas adequadas. Sua colega estudava anéis, joias, bolsas e sapatos para calcular a quantia astronômica a que sua sugestão de vinho podia chegar.

Para Liz e Victoria, essa é uma estratégia de iniciante. Os quilates enganam.

— Existe todo tipo de novos—ricos, uma família de moletom pode pedir um vinho de US\$ 3 mil — comentou Liz.

— Então, não acho que você deva necessariamente abordar as pessoas com estereótipos. A mulher no bar, por exemplo, que está usando Chanel e tem pedras gigantes nos dedos, é do tipo...

George, o garçom, empinou o quadril e disse em falsete anasalado:

— Você tem suuuuuco de abacaxi?

— Sim! Ela é do tipo "Quero um Prosecco", e você fica com vontade de responder: "Puxa, você pode pagar por algo melhor que isso".

Victoria também tinha consciência de como as mesas a estereotipavam. Com os clientes mais velhos, ela era mais discreta e cortês.

— No segundo em que me virem, vão pensar: "Quem é essa garota? Por que diabos está tentando nos vender vinho? Para nos explorar? Não tem ideia do que está fazendo" — disse.

— A primeira coisa que você deve fazer é mostrar respeito. Sempre.

— A esses clientes, ela não pergunta se pode ajudá-los com a carta, mas se pode lhes trazer algo.

— Nunca deixe transparecer que você está tentando ensinar alguma coisa. Essas pessoas têm por volta de 70 anos. Não precisam de lição.

As esposas eram campos minados para jovens sommelières atraentes como Victoria. No início da carreira, sua chefe a alertou de que devia prestar atenção a elas. Com certeza, iam causar problemas. Quando Victoria trabalhava no Morini, restaurante-irmão do Marea situado no Upper East Side, uma mulher acabou com ela em uma revista online porque suspeitou que tivesse dando em cima de seu marido. Agora, Victoria sempre faz questão de sorrir às esposas, de sondá-las sobre o que elas vão querer beber, de perguntar se gostariam de provar o vinho.

— E de subir minha blusa para não ficar decotada — completou. Liz concordou.

— Especialmente se for apenas um casal, você tem de sorrir para a esposa e dizer: "Olá, como vai?", de modo que ela não pense: "Quem é essa vadia que tenta fazer meu marido gastar rios de dinheiro?".

Os homens eram extremamente receptivos a Victoria. Ela explorava isso o mais que podia.

— Você se aproxima dos homens e, sabe, já está preparada para que a vejam como objeto sexual. Os mais jovens vão lhe dar a máxima atenção. Você pode lhes dizer o que quiser, pois estão interessados em ouvir, talvez porque queiram dormir com você ou apenas se sentir mais de seu nível.

Finalmente, o mais importante era entender o que o cliente esperava da interação e oferecer isso com o vinho. O casal de idosos procurava uma plateia para admirar seu estilo de vida sofisticado. Os homens com frequência desejavam uma espécie de adoração.

— Parece que, sei que soa horrível, eles querem ser reconhecidos — disse Victoria.

— Afague um pouco o ego deles. "Boa escolha, o senhor tem ótimo paladar." "Parabéns, seu pênis é muito grande." "É uma excelente garrafa de vinho."

Depois disso, comecei a prestar mais atenção à escolha de palavras de Victoria, embora fosse difícil ouvir alguma coisa com todo o ruído e manter certa distância das mesas que ela atendia. Eram mais de sete horas da noite e tudo corria bem no segundo serviço. O salão estava cheio, mas o pico — a parte mais atarefada da noite — ainda estava por vir. Os preços das garrafas que pegávamos na adega estavam subindo: Ribolla Gialla Miani 2012 (US\$ 250), Chablis Premier Cru Dauvissat 2004 (US\$ 275), Volnay Premier Cru D'Angerville 2011 (US\$ 400), Cabernet Sauvignon Quicelda Creek 2011 (US\$ 525). Victoria e eu provávamos cada vinho que abríamos e nos deleitávamos com a amostra de clássicos que estávamos bebendo.

— Em vez de ricos, você vai atender bilionários, fáceis de identificar, porque vão pedir qualquer coisa — disse ela, sorrindo.

Francesco me serviu um gole de Bordeaux Château Léoville Las Cases 2004 (US\$ 495) de sua mesa, resmungando que as pessoas que o haviam pedido não queriam que fosse decantado, mas deveria ter sido, já que precisava desabrochar. (Nem todo mundo concorda que a decantação pode ajudar nisso: Emile Peynaud objetou que a decantação prejudica os delicados aromas do vinho, enquanto Nathan Myhrvold, apaixonado pela ciência da cozinha, autor de *Modernist cuisine*, aconselha "hiperdecantar" Bordeaux velhos batendo-os até espumar em um liquidificador.) À medida que a noite avançava, os clientes eram, na falta de definição melhor, "mais macios". Tudo o que vestiam parecia ser feito de caxemira, seda e pele de filhotes de animais. A capa de uma mulher reluzia de strass.

Observei Victoria despejar no ralo uma garrafa de US\$ 300. Estava com gosto de rolha — um pouco de tricloroanisol havia contaminado a rolha da

garrafa, dando ao vinho um cheiro horrível de papelão molhado. Alguém gastou US\$ 190 em duas taças de Château d'Yquem, um Bordeaux doce. O anfitrião do jantar privado na sala de baixo pediu uma rodada de uísque Pappy Van Winkle, ao custo aproximado das mensalidades de um semestre de uma faculdade. Pensei no banheiro do apartamento de Morgan: havia mofo descendo pelas paredes e, como o Puxador do vaso sanitário estava quebrado, era preciso abrir a caixa-d'água para dar descarga. Victoria vivia no Upper, Upper, Upper West Side, área de Manhattan à qual a maior parte dos clientes do Marea daria apenas uma olhada enquanto o motorista os levava para o Westchester County Airport, um terminal de jatos particulares.

— Não é esquisito ficar no meio dessas pessoas que gastam o equivalente a um mês de aluguel em poucas horas? — elucubrei enquanto íamos mais uma vez à adega.

Liz revirou os olhos.

— Isto é Nova York. A verdade era que ela e os outros garçons podiam ficar chateados quando as pessoas não gastavam e muito felizes quando o faziam. Toda vez que voltavam à estação para abrir garrafas, os sommeliers conversavam para saber quem tinha pedido um "vinho excitante", ou seja, um "vinho caro". Para Victoria, "excitante" não significava necessariamente de alto preço; podia ser qualquer coisa incomum que ela não provava com muita frequência.

— Adivinhe: a mesa 14 não está bebendo. A mulher está grávida — informou a Liz. Elas trocaram um longo olhar.

Apesar de tudo isso, não era um negócio mercenário. Os sommeliers eram vendedores, não predadores. Queriam fazer seu trabalho e trazer dinheiro para o restaurante. Era assim que o Marea mantinha sua atividade e quitava a folha de pagamento. Há um limite de valor que os restaurantes podem cobrar por um prato de massa. O vinho, como uma taxa progressiva, é a maneira pela qual o setor discrimina os preços entre seus clientes. Ao mesmo tempo, Victoria e os demais sommeliers também queriam agradar as pessoas e conquistá-las, o que era mais lucrativo a longo prazo. Peça uma garrafa na faixa de US\$ 200 e Victoria lhe trará um vinho abaixo disso, apenas para mostrar que não tenta lhe tirar aquilo que você está prestes a gastar. Com sorte, ela vai ganhar sua confiança e recomendar uma segunda garrafa no decorrer da noite ou do ano. E, sim, todos bajulavam os PXs em vinho. No entanto, que cliente regular não

espera alguma recompensa, um esforço a mais, após milhares de dólares e anos de patrocínio leal?

Essa é a carreira dos sommeliers, e eles têm mais preocupações do que a gorjeta de uma noite. Alguns, ainda que não no Marea, recebem salário, de modo que o preço dos vinhos que vendem é dissociado de seu resultado pessoal. Mesmo nesses casos, o vinho quase sempre é mais sagrado que o dinheiro. Os sommeliers querem, acima de tudo, que seus clientes bebam bem. Afinal, o vinho é feito para ser saboreado e deve despertar percepções e ser compartilhado. Até no Marea havia mais de uma forma de ser PX em vinho, e a curiosidade franca e clara era um bom jeito de começar.

Depois que anoiteceu, perdi a noção do tempo. Os intervalos passaram a ser medidos em garrafas abertas e não em minutos. Eu estava envolvida naquele redemoinho, no espetáculo, na adrenalina que corria solta no salão de jantar. Havia garrafas para trazer, rolhas para recuperar, sedimentos para filtrar. Eu colocava porta—copos nas mesas e ia buscar vinhos na adega. Nosso pequeno canto, no fundo do salão, pulsava com energia frenética. Precisávamos ser calmos e controlados, sorrir e bajular. "Temos todo o tempo do mundo para o senhor", quando, na verdade, tínhamos receio de que uma completa ilusão se desfizesse na chama de PXs enfurecidos.

Cada vez mais pessoas esperavam na porta de entrada. O maitre estava dizendo sim para todos. A equipe tinha brilho nos olhos — não sei dizer se era o brilho de animais perseguidos pelo predador ou de caçadores atrás da presa. Eu sentia uma alta vibração. De repente, quatro mesas queriam vinho, a 57 quase não tinha bebida, a 25 não conseguia decidir o que queria, o vinho da 31 estava no subsolo e a garrafa da 12 oxidara e não havia outra. Tentei seguir Victoria, que deslizava da mesa dos homens de negócios japoneses para uma de mulheres de rosto plastificado com uma facilidade estudada. Eu era constantemente espezinhada. O sucesso tinha seu reverso. Fiquei presa na dança a meu redor, pressionada contra as paredes, contornando cadeiras e esquivando-me de bandejas com copos empilhados.

Quando parei por um instante em um canto qualquer, ouvi: "Atrás de você!". Mudei para outro lugar e senti alguém me empurrando pelas coxas; eu tinha bloqueado o acesso ao móvel de talheres. Uma garçonete me afastou de lado para pegar garrafas de água. Bandejas com comida se precipitavam em minha direção. "Atrás!" Garrafas iam para uma mesa, pratos voltavam. Dei um passo para trás para evitar uma bandeja de seis taças de Borgonha, mas, antes de

eu colocar o pé no chão, fui empurrada de novo para dar passagem ao prato de fusilli que saía da cozinha. E sempre a ameaça das portas de vaivém. Recuei para a estação dos sommeliers, onde algumas pessoas estavam retirando e colocando taças nas prateleiras. Eu nunca tivera tanta consciência do tamanho de meu corpo; não havia espaço para todos nós. Michael vislumbrou uma mulher gorda com jaqueta almofadada, uma grande bolsa e duas enormes sacolas de compras aproximar-se do bar.

— Xi... temos um problema — disse ele, indo em sua direção.

— Ela não pode ficar ali.

Michael conduziu-a para um canto do salão sem muito trânsito, enquanto levava suas sacolas para a chapelaria.

Encontrei um lugar onde estacionar meu corpo: uma abertura de 25 centímetros entre o fim do corrimão prateado e a beirada da credenza. Refugiei-me ali enquanto garçons e sommeliers corriam para dentro e para fora da estação para despejar os pedidos e preparar as taças, enquanto diziam:

— Essas de tinto são para a 46; eles querem que seja decantado.

— Dois Bordeaux e um porta-copo para a 48, por favor.

— Podem me dar o vinho da 47?

— Libere as massas!

— Nunca mais volto à mesa 5. Que gente doida!

— Bordeaux para a 30. Na 3, tem um que fuma sem parar.

— Tequila PX. Perguntei se eu podia trazer o suco de limão à parte e ela respondeu:

"Você acha que sou bartender? Não vou fazer nada, você é que vai fazer para mim". Ótimo.

— Estou com o Cloudy Bay. Cadeira 1 ou 2?

— Uau! Obrigado pela porcaria de gorjeta!

— Aquele cara fede a sexo.

— Se estou nervoso é porque eles estão nervosos.

— Ela esqueceu a etiqueta na jaqueta. Olha lá. Olha!

— Novos—ricos...

— Ela simplesmente pirou. Disse: "Você tinha um trabalho". Não aguento. Eles nunca vão mudar, sabe?

— Ah, que meigo...

Visita à cozinha para aquele garoto que está fazendo 17 anos na mesa 28. Vamos ver se os cozinheiros lhe dão um pouco de juízo.

George, o maitre, cumprimentou um de seus F/O e foi até meu esconderijo. Parou e dirigiu minha atenção para um jovem casal atraente sentado no bar. Ela usava jaqueta de couro e fazia beicinho de modelo; ele estava de camisa branca e tinha rosto bronzeado. Não haviam feito reserva, mas, mesmo assim, George queria colocá-los em uma das melhores mesas, a 2 ou a 88, que ficavam no canto e tinham vista para todo o salão de jantar.

— Se quiser que as pessoas olhem ao redor e digam: "Ah, meu Deus! Aquele casal sentado no canto é tão bonito" — sussurrou para mim —, você precisa arrumar um espaço.

Victoria venceu Liz para cuidar da mesa do chef Humm. Mais do que atores ou políticos, ele era uma celebridade para a equipe do Marea. Ouviram-se suspiros excitados quando George o escoltou até sua mesa, e Liz supôs que Francesco, como sommelier sênior, faria as honras de atender a estrela da noite. No entanto, Francesco estava ocupado com um cliente regular e Victoria se precipitou. O chef Humm logo pediu um vinho tinto, simplesmente apontando—o na carta, sem pronunciar uma palavra sequer.

Victoria também foi a primeira a se aproximar do brasileiro rico o grande PX em vinho da mesa 8. Ela sorriu para sua namorada e depois para ele. A mulher sacou um celular, e Victoria postou-se ao lado do homem para falar sobre Barolos. Perguntei-me se ela se sentiu aliviada pelo desinteresse da namorada. Eu tinha ouvido dizer que as mulheres eram notórias "bloqueadoras de rolha", que sempre controlavam a excitação do parceiro por vinho. ("Não passe a carta de vinhos para uma mulher", aconselhou-me um sommelier. "Você quer que o cara ponha o maldito pau na mesa.")

Sem saber que Victoria já havia se prontificado, Liz surgiu na mesa 8, esperando que seu rico brasileiro escolhesse a habitual garrafa PPX. Em vez disso, ele pediu uma taça — uma única taça! — de Borgonha branco, que nem era um Grand Cru, mas um miserável Village... Liz estava prestes a hiperventilar quando Victoria e eu reaparecemos com o vinho dele: um Barolo Bruno Giacosa 1997 de US\$ 745. Uma garrafa excitante. Tudo estava em ordem no mundo. Ele ia começar com uma taça de branco e mudar para o tinto.

A bagagem do curso de psicologia de Victoria parecia se revelar útil. Surpreendentemente, ela passava a maior parte do tempo não cuidando de vinho — abrindo, decantando, resfriando —, e sim lendo as pessoas. Precisava decifrar quando um cliente não estava mais descrevendo o vinho que queria, mas demonstrando o que esperava ser — poderoso, másculo, forte —, e aconselhar de acordo com isso.

Victoria foi ajudar uma mesa de quatro rapazes de camisa e mocassins, provavelmente banqueiros, conjecturou ela.

— Quero algo cheio, rico, o maior vinho que puder me arranjar instruiu um deles.

Ela sugeriu três vinhos. Escolheram um Amarone, tinto italiano que é o mais perto que um bom tinto pode se aproximar de xarope para tosse. É o tipo de coisa para pedir com carne de javali ou bife, não com o linguado ou o ouriço do Marea, mas foi o que escolheram. Depois servir a garrafa, os rapazes tentaram manter Victoria junto a sua mesa mais tempo do que o necessário. Estariam dando em cima dela?

— Não sei dizer — respondeu ela. — Eles estão usando aliança, mas sejamos honestas... isso nunca foi impedimento para ninguém.

Ocorreu-me que Victoria carregava um peso a mais por atender homens no salão todas as noites. Morgan tinha de fazer uso de sua autoridade, e ela, além disso, também tinha de seduzir. Não que quisesse flertar com os banqueiros, mas precisava lisonjeá-los e dar a impressão de que não estava fechada a essa possibilidade e não recusava seus avanços, pelo menos até chegar a conta. Como disse outra sommelière, de maneira mais grosseira: "Quero que esses caras pensem que podem me pegar, mas, para isso, vão ter de gastar uma puta grana!".

Os quatro rapazes de camisa e mocassins acabaram a garrafa de Amarone e Victoria reapareceu. Havia mais dois convidados. Um deles

perguntou a Victoria o que ela beberia com os pratos que haviam escolhido. Victoria respondeu que o Amarone não seria adequado e lhe mostrou um vinho completamente diferente — o Domaine Jamet 2011, um Syrah mais ágil, mas ainda assim forte e rico, prometeu ela. Era seu predileto na carta. Ela os convencera na escolha da primeira garrafa, então concordaram em experimentar o Syrah, que custava US\$ 295, US\$ 100 a menos do que o primeiro pedido.

A candura de Victoria me surpreendeu, pois o que as pessoas costumam procurar nos sommeliers — e o que os sommeliers propiciam — é uma garantia. Todos os sommeliers que conheci tinham uma forma própria de exaltar, sem sinceramente elogiar, a escolha de vinho horrível de um cliente. Victoria recorria à enumeração dos fatos, por exemplo: "O Amarone vem do Veneto e é uma mistura de uvas Corvina, Corvinone e Rondinella". Andrea, do Jean-Georges, diria: "Alcança o que se espera". Jane, do Del Frisco, sussurraria: "É muito, muito clássico". A réplica levemente velada de Morgan seria: "É muito agradável", ou "É altamente bebível", ou "É um ótimo vinho para piquenique".

De onde eu estava, no fundo do salão, via Victoria e os outros perderem a fachada polida ao se afastar das mesas dos clientes para ir à estação, e a cortesia estudada podia parecer manipuladora, até conivente.

— Chamo os sommeliers de "some liars" — comentou Michael quando Liz, Francesco e Victoria não estavam por perto.

Mas eles não mentiam de fato. Mentiam como um ator simula emoção ao recitar Shakespeare ou uma bailarina demonstra não sentir dor ao ficar na ponta dos pés no torturante pas de bourrée de O lago dos cisnes. Os sommeliers faziam gracejos e davam sorrisos fingidos para manter os clientes em uma realidade alternativa em que tudo é elegante, polido e edificante, em que eles sempre têm razão, em que são inteligentes, chiques, eruditos e distintos. Por um instante, Victoria e seus colegas ajudavam a remediar casamentos ruins e a lidar com chefes infames. Eram uma escapatória ao comum e ao medíocre. Com um aceno e um sorriso reconfortantes, contribuíam para abrandar a irritação de crianças delinquentes ou a frustração por negócios fracassados. As pessoas vinham ao Marea não só por causa da comida e do vinho. Um sanduíche de ovo na lanchonete predileta de Morgan satisfaria a fome delas tão bem quanto uma lagosta da Nova Escócia pochée na manteiga, mas não saciaria a mente — ou o ego — da mesma forma.

— Você quer que a experiência seja mágica — disse Victoria, depois de

retomar o fôlego.

Ela considerava que criar prazer era seu prazer. Era, de um lado, um luxo desnecessário; de outro, o maior favor que alguém poderia fazer a outra pessoa. E, quando falhava, Victoria ficava arrasada.

— Escolhi a hospitalidade porque quero que as pessoas sejam felizes — explicou ela.

— Sinto-me como uma anfitriã e posso lhes proporcionar momentos de felicidade com vinho e comida. É o que faço melhor. A parte mais difícil é não conseguir isso às vezes, quando uma mesa não gosta de você ou não quer sua ajuda ou quando você não sabe lidar com uma pessoa. É como em um relacionamento: você ama os clientes e quer estar com eles para sempre, mas eles não sentem o mesmo a seu respeito. É uma droga, e você fica de coração partido quase o tempo todo... Essa é a pior parte.

Já era tarde e alguns clientes do Marea relutavam em ir embora. Os seis banqueiros pediram outra garrafa do Syrah que Victoria tinha recomendado... e mais uma. O chef Humm também ainda estava por lá.

Os três garçons que ainda restavam apostaram em quem ia ganhar, ou melhor, perder, porque um deles teria de cuidar da última mesa a ir embora. Enquanto observavam os últimos clientes se demorando, regalaram-me com histórias horríveis do salão. Katy tinha levado um soco na cara enquanto tentava impedir um homem de tirar uma foto de Ryan Seacrest. Houve uma vez em que uma mulher entrou fedendo a urina, e George, o maitre, discretamente pulverizou a área a seu redor com seu frasco de colônia Chanel. Outra noite, um octogenário estava levando tempo demais para comer, e, como George precisava que a mesa fosse liberada, começou a lhe servir colheradas de comida para apressá-lo. Darnelle, uma elegante mulher negra que atendia um mar de clientes brancos e em grande parte mais velhos, passou por alguns constrangimentos: uma mesa lhe pediu que se acalmasse, já que o presidente dela estava no cargo; um cliente comentou que ela se parecia com aquela atriz que ganhou o Oscar por interpretar uma escrava; outro disse que era "lamentável" que ela tivesse crescido no Haiti.

Os banqueiros se levantaram para ir embora, e Darnelle foi pegar o cheque. As mulheres caíram na gargalhada ao vê-lo: alguém havia rabiscado "Ligue para mim" no recibo, porém estava bêbado demais para deixar um

número de telefone.

Os rapazes deixaram um terço da garrafa do Domaine Jamet. Em outras noites, em outros restaurantes, as sobras podiam ser guardadas para que fossem vendidas em ofertas por taça ou reaproveitadas para servir alguém que tivesse pedido vinhos que combinassem com o menu—degustação. Não se desperdiçava um dólar sequer. No entanto, aquele era bom demais para ser guardado.

— Ah, meu Deus... Vocês precisam provar isto! — exclamou Victoria, pegando algumas taças e servindo uns dedos de vinho da garrafa para cada garçom.

— É um dos melhores tintos, o meu predileto no mundo todo. Vamos lá. Vocês têm de provar.

Darnelle era uma nova amante de vinho e, enquanto seus colegas já tinham bebido, ela bebericava. Viver cercada de tantos ótimos vinhos e pratos não havia diminuído o interesse que sentia por eles, mas aumentado. Acontecia assim: apesar de ver a maquinação por trás da encenação, os garçons e sommeliers que sustentavam a miragem de elegância e magia procuravam essa experiência em suas folgas. O show era tão convincente e delicioso que até os próprios atores queriam fazer parte da plateia. Passavam as noites livres em poltronas de couro, na mesma posição que as pessoas que eles serviam, e entravam na onda das bebidas envelhecidas no carvalho. Morgan bebericava as suas sozinho, acompanhando menus-degustação.

— Antes de começar a trabalhar em restaurantes, eu achava que o Olive Garden era tudo. Era lá que eu ia com a família aos domingos — contou Darnelle, fazendo rodopiar o Syrah na taça.

— E agora digo: "Ei, que tal irmos ao Ai Fiori?".

— Esse é outro restaurante de Michael White com estrela Michelin.

— Isso me deixa feliz, sabe? Você vai a algum lugar, senta no bar, come bem, bebe e então pensa: "Sou sortuda por estar viva e ser eu".

No minuto em que você diz a palavra "sommelier", as pessoas ficam intimidadas. Quando vou a um restaurante, mesmo que esteja sem grana, quero ver o sommelier. Digo: "Só posso gastar US\$ 80. Sim. Essa garrafa é ótima, não é? Por favor, me traga o melhor tinto que você tem por US\$ 80 e estamos bem".

Se as pessoas ficam incomodadas por ir a um restaurante como este porque não têm muito dinheiro, é assim mesmo, nem todos são ricos. Vá em frente, não tenha vergonha de dizer: "É isso o que posso pagar".

Finalmente, Darnelle ergueu a taça até o nariz e inalou. Pensou um pouco e, então, o levou aos lábios.

— Meu primeiro gole e já me sinto... Aaaaahhh... — Sua voz desceu uma oitava. Ela emitia um som gutural.

— Isto é taaãooo bom.

— Fechou os olhos e tomou outro gole. Saboreou-o movendo os lábios.

— Meu segundo gole... Quero dançar! — acompanhou o ritmo de uma música imaginária, mexendo os ombros. Manteve os olhos fechados e de novo inalou o vinho.

— Juro — sussurrou.

— Uma vez que você pega este gostinho, ele começa a crescer, e aí não tem volta.

CAPÍTULO SEIS

Orgia

EU NÃO ERA PX EM VINHO, MAS BEBIA COMO SE FOSSE. EXPERIMENTAVA mais vinhos do que nunca, vinhos melhores também. Além de meus grupos de degustação, Morgan e Victoria me repassavam convites para todo tipo de eventos: degustações de distribuidores, seminários sobre vinho, festas, almoços... Eu estava chocada com a quantidade de ótimo vinho que podia beber de graça, ou quase. E, toda vez que era possível, degustava às cegas. Melhorei bastante com o passar dos meses. Quando era minha vez de degustar às cegas, não me comportava mais como se tivesse acabado de ter um derrame, balbuciando meias palavras e entrando em pânico quando não conseguia sentir nada na taça. Eu começava a discernir a mensagem do vinho. Iogurte de pêssago significava "Zinfandel"; notas de caramelo, caramelo amanteigado e especiarias sugeriam um vinho envelhecido em barris de carvalho francês. Às vezes, eu mal reconhecia meu cérebro. Deparava com um Chardonnay cujo sabor era de pipoca amanteigada e iogurte e pensava: "Ah... fermentação malolática". Houve um tempo em que eu nem teria sido capaz de pronunciar isso, muito menos de dizer que era uma técnica de produção de vinho que converte o ácido málieo das uvas fermentadas (também encontrado nas maçãs) em ácido láctico (presente no leite) e diacetil (usado como aromatizante artificial da manteiga). Graças a minha dupla rotina diária de inalar e nomear óleos essenciais, aromas como framboesa e tabaco se revelariam em um vinho como rostos familiares vislumbrados em uma festa. Eu ainda tinha dias ruins de degustação às cegas, quando achava que havia algo clinicamente errado comigo. No entanto, nos bons dias, cada vez mais frequentes, eu acertava em cheio um ou dois de seis vinhos — safra, uva e região — e direcionava corretamente quatro ou cinco — em geral a uva certa e a região errada. Voltei a frequentar um grupo de degustação que havia meses não ia, e os sommeliers ficaram impressionados.

— Com quem esteve degustando? — perguntou um deles. — Porque, não importa quem seja essa pessoa, queremos o telefone dela.

Uma taça de vinho não era mais apenas boa ou ruim, cheia ou vazia. Era de acidez alta ou baixa; possivelmente Pinot Noir ou talvez Cabernet Franc;

um vinho típico ou surpreendente. Em cada garrafa, eu tinha a chance de reexaminar os padrões que havia aprendido sobre o que se espera de regiões e uvas. Bebia não por estar com sede, mas porque, pela primeira vez na vida, estava realmente curiosa em relação às garrafas que encontrava. "Será que esta está à altura do entusiasmo de Morgan?" "Este vinho é tão delicioso quanto me disseram?" Era um quebra-cabeça. Eu procurava nas prateleiras vinhos de produtores comentados por grupos de sommeliers, querendo experimentar o vinho que, para o círculo que eu adotara, era um marco cultural tão importante quanto a nova canção de Beyoncé para o resto do mundo. Sentia que estava passando do conhecimento do que eu gostava para entender por que gostava.

Finalmente, eu tinha palavras e conhecimento para perguntar a respeito dos sabores que ansiava e descobria experiências específicas nas garrafas que escolhia. Alguns vinhos mudavam meu humor ou estado mental, e não só por causa do álcool. Em uma triste manhã chuvosa de Manhattan, coloquei o nariz em uma taça de vinho branco e de repente me vi de volta a uma viagem de carro com Matt em pleno mês de julho, indo até a praia com as janelas abertas e Stevie Wonder em alto volume, passando por verdejantes prados de flores silvestres amarelas tremulando ao vento quente. O olfato, curador e conservador da memória, permitiu-me essa viagem no tempo, e, mais do que nunca, eu tinha o controle de meu destino: podia escolher um aroma ou vinho e me projetar em um tempo, sentimento ou lugar. (Andy Warhol, eu soube, costumava fazer o mesmo. "Se passei três meses usando um perfume", escreveu o artista, "obrigo-me a abandoná-lo, mesmo que eu ainda queira usá-lo... de maneira que, se um dia o sentir de novo, ele me faça lembrar aqueles três meses.") Os aromas passavam por meu cérebro consciente e o resultado era instantâneo. O alecrim me transportava aos passeios com minha avó quando eu era criança, os Viogniers tinham o aroma de férias na praia no ensino médio. O hedonismo não era algo que tinha de existir à distância do cotidiano, algo a ser valorizado em um restaurante quatro estrelas ou perseguido após uma longa e cansativa viagem até uma cidadezinha da Costa Amalfitana. Odores e sabores propiciavam escapadas momentâneas e repentinas para o prazer, e eu estava sempre aberta a elas.

Minha relação com a comida também estava evoluindo. Cozinhar, antes uma tarefa, havia se tornado uma experiência. Eu dispensava receitas e juntava ingredientes, guiada pela lógica da harmonização com vinhos: os opostos se atraem. Os doces harmonizam bem com comidas apimentadas; os de alta acidez, com comidas mais gordurosas; os mais amargos e tânicos, com o sal. Dava um toque de pimenta ao molho de mel e ameixa do frango e misturava raspas de

limão nas sopas cremosas. Um dia, até adicionei uma pitada de sal ao café gelado de um amigo, esperando abafar o sabor mais amargo, mas fracassei. Tenho de confessar: eu havia me tornado mais exigente. Nos restaurantes, devolvia os vinhos que não estavam adequadamente resfriados e recusava as taças que cheiravam a qualquer coisa senão a ar. "Você parece uma louca fazendo rodopiar seu vinho desse jeito", disse meu amigo Chris durante um jantar.

Mesmo assim, eu ainda estava longe de Morgan e do território dos verdadeiros sommeliers. Ao ver todo aquele dinheiro mudando de mãos por causa de garrafas "excitantes" no Marea, terminei a jornada de acompanhante de Victoria mais curiosa do que nunca para explorar o que os amantes sérios do vinho extraem dele. Pensava: "Será que a melhor coisa de uma garrafa é a maneira como ativa nossos sentidos? Afaga nosso ego? Deixa-nos inebriados?".

Eu não podia falar pelos civis, mas vi que, para Morgan e os outros sommeliers, um grande vinho ia além do prazer físico, alcançando um nível intelectual e espiritual.

Tive uma prova disso em uma noite em que Morgan me convidou para um "esquenta" no apartamento de Dana antes de irmos a uma festa oferecida pela Guild of Sommeliers. Sei que é um estereótipo, mas, quando dois solteiros me convidam para suas casas, minhas expectativas sobre o que vamos comer são baixas — do tipo batatas chips vencidas com um pouco de molho velho —, tão baixas que, naquela noite, quando Morgan me pediu que levasse queijo, instintivamente comprei cerca de US\$ 45 em biscoitos e laticínios, imaginando que seriam suficientes para jantar.

No entanto, encontrei uma refeição de três pratos, preparada por Dana e sua sous-vide em uma cozinha do tamanho do banheiro de um avião. Antes mesmo de provarmos o robalo com ouriços e cogumelos negros com alcachofras de Jerusalém e caldo apimentado, as porções individuais de filé de atum em uma cama de agrião, cebolinha, batata, dashi e limão-cravo e as perfeitas costeletas de porco com molho caramelizado com suco de maçã feito na hora, rum, Riesling alemão, cidra, mel, anis-estrelado, cravo, pimenta-preta e vinagre — antes mesmo de tudo isso, meu queijo foi imediatamente ofuscado pelo prosciutto de pato caseiro de Dana, defumado à perfeição em sua adega climatizada. Por pouco perdi a chance de experimentar a, bochecha de porco defumada com pickles — fermentados com lactobacilos, não com salmoura de vinagre, obviamente.

— Acredito 100% que os pickles devem ser fermentados — disse Dana com uma convicção que se usa geralmente em relação à proibição do porte de armas de fogo.

Dana nos serviu sua água tônica caseira, e ele e Morgan resolveram fazer uma degustação às cegas dos queijos que eu levava. Deduziram corretamente que se tratava de um Brillat-Savarin francês e de um queijo de cabra piemontês. Eu havia passado meia hora me estressando para escolher o que comprar — tente você escolher comida para pessoas que discutem se o pernil de Mangalitsa que provaram deve ser classificado como prosciutto ou jamón — e me enchi de orgulho quando Morgan me elogiou por ter deixado os queijos na temperatura ambiente.

— Você se superou! — exclamou ele.

— Está descobrindo como viver a vida!

Se isso foi para os queijos, imagine o esmero que dedicaram aos vinhos. Já havíamos bebido e analisado três garrafas quando Dana abriu um Fine de Bourgogne, uma aguardente de vinho, e um Eiswein alemão de 40 anos, "vinho de gelo" feito com uvas congeladas na vinha, de modo que o frio concentra o açúcar. Dana havia guardado o Eiswein para uma ocasião especial e queria levá-lo à festa da Guild. Sendo uma garrafa única, perguntei por que ele não esperava uma ocasião com menos pessoas para compartilhá-la, de maneira que ele próprio pudesse beber mais.

— Porque são pessoas que o entendem e o apreciam.

— São pessoas preparadas para um vinho desses — ecoou Morgan.

— Pelo menos metade das pessoas que provarem esse vinho hoje vai dizer: "Meu Deus, acabei de ser recontextualizado! Meu lugar neste universo, a pessoa que sou e o modo como me relaciono com o produto que vendo diariamente foram recontextualizados".

Isso era o ápice do que um vinho podia fazer a quem o bebia. Filósofos como Kant e Burke afirmaram que o paladar e o olfato, incapazes de criar qualquer "grande sensação", não podem proporcionar experiências estéticas da mesma forma que algumas sonatas e naturezas—mortas. Para Morgan, essa ideia era insana. O bom vinho era transformador, mudava a maneira como ele se relacionava com o mundo ao redor e via a vida.

— Tenho tido experiências com o vinho que fazem me sentir pequeno. É como quando vejo o Nu deitado de Modigliani e penso:

"Há algo fora de mim, maior do que eu" — explicou Morgan.

— Para mim, o vinho é apenas um ponto de contato com uma visão maior do mundo: não sou importante, apenas uma bolsa de água e órgãos que permanecerá na Terra por 80 anos, se tiver sorte, e eu deveria encontrar um jeito de fazer isso valer a pena.

Um gole de vinho não despertava nenhum animal selvagem acorrentado dentro de Morgan. Pelos sabores de uma taça de Condrieu, ele podia decodificar o sangue, o suor, as lágrimas e a esperança que os colhedores, fazendeiros e vinicultores tinham colocado no vinho. Era sensível às contribuições humanas e metamorfoses naturais implícitas na garrafa, assim como a suas dimensões morais e históricas.

— Compreendo como são as pessoas quando provo o vinho delas — disse ele.

Como Dana e Morgan percebiam, nem todo mundo estava pronto para receber a experiência que algumas uvas fermentadas tinham a proporcionar, e ser capaz de pagar por esses vinhos não era o mesmo que merecê-los.

Aquela noite foi meu primeiro vislumbre de como esses sommeliers se consideravam depositários de vinhos raros que podiam provocar tamanhas revelações. Morgan, Dana e outros se sentiam guardiões dessas garrafas. Acreditavam que elas deviam ser salvas para aqueles que estavam preparados a compreender todas as nuances de sua magnificência. Dar essas garrafas a pessoas que não saberiam apreciá-las era como despejá-las no ralo, um sacrilégio. Entretanto, nas bocas certas, elas podiam fazer coisas gloriosas. Por esse motivo, com certos clientes, os sommeliers às vezes reduziam a margem de lucro sobre os vinhos mais caros, preferindo ganhar menos por um vinho e garantir que fosse bebido por quem o apreciasse.

Morgan admitiu que oferecia os vinhos especiais, aqueles que o Aureole tinha em quantidades extremamente limitadas, para clientes que mereciam tomá-los.

— Só quero garantir que o vinho esteja em boas mãos — explicou.

— A responsabilidade é grande, porque pode ser uma experiência transformadora. Você tem a oportunidade de servir esse vinho para alguém que vai realmente amá-lo, e ele vai mexer com a cabeça dessa pessoa.

Isso levou Morgan e Dana a lembrar antigas garrafas que tinham mexido com a cabeça deles: o Château Musar Blanc 1969, o Comas Noel Verset 1990, o Hermitage Blanc Jean-Louis Chave 1998 — "revelador", "mais cerebral do que puramente hedonista". Animaram-se com a lembrança das experiências gustativas que haviam tido, e Dana pegou seu laptop para consultar a carta de vinhos das últimas cinco festas de aniversário de que cuidara. Leu cada carta em voz alta do começo ao fim. Ele e Morgan concordaram que era trágico que todos aqueles vinhos tivessem sido bebidos por pessoas que não sabiam apreciar plenamente o que as garrafas tinham a dizer. Para Morgan, era "de quebrar o coração".

Estava curiosa para saber como eles julgavam se alguém tinha realmente se comovido com uma garrafa, ao mesmo tempo que tentava lembrar como eu tinha reagido aos vinhos daquela noite. Como poderiam dizer que uma pessoa não havia apreciado um vinho?

— É simples — respondeu Morgan, todo exaltado pelo Chablis.

— Não vai parecer que ela foi atingida por um arpão no peito depois de beber o vinho.

Como sommelier, o trabalho de Morgan não consiste em recontextualizar seu próprio lugar no mundo. Seu trabalho é encontrar vinhos que façam isso com seus clientes. Mas era isso mesmo que eles queriam? Os civis loucos por vinho ansiavam por certas garrafas porque adoravam se sentir como bolsas de água e órgãos? Eu me perguntava como os PXs em vinho percebiam esse mundo e qual era o prazer que sentiam com o vinho.

Tudo o que eu sabia sobre essa elite de consumidores vinha indiretamente dos sommeliers. Eles só podiam estar agradecidos a esses ricos, que, com gostos caros e contas bancárias gordas, lhes propiciavam a chance de experimentar vinhos que, de outra maneira, só conheceriam pelos livros. Quase todos os *somms* trabalhavam em lugares nos quais, como o Marea, provavam cada garrafa que serviam. E, da mesma forma que Victoria compartilhava seu Syrah predileto com os garçons, eles ansiavam por oportunidades de espalhar o amor, sabendo que era raro dar uns goles de algo realmente bom.

Após uma degustação às cegas no EMP em uma terça-feira, Jon nos surpreendeu com uma garrafa de Trimbach Clos Ste. Hune Hors Choix, colheita tardia, de 1989, um Riesling da Alsácia de US\$ 1.765 que dois clientes da noite anterior não tinham acabado.

— Uma das produções mais incríveis de todos os tempos — comentou Morgan, lambendo os lábios.

— Fizeram apenas duas safras: 1959 e 1989. Eu nunca tinha visto uma garrafa ao vivo.

Exceto pelas discretas idas ao banheiro para cheirar carreiras de cocaína, os dois homens que compraram a garrafa eram o tipo de cliente ideal: gastaram US\$ 4 mil com a comida e US\$ 14 mil com vinhos e não discutiram os preços.

— Os ricos são maravilhosos — disse Jon, sorrindo, enquanto servia um dedo de bebida a cada um de nós.

Os sommeliers, que, em geral, são da classe média, não se indignavam com as extravagâncias dos maiores gastadores e até zombavam deles, como da socialite maluca que entrou no Jean-George com seu vinho balançando em um saco plástico com fecho porque pensou que "sem rolha" significava que não se cobraria taxa de rolha. Mesmo assim, tinham afeição por seus mecenas PXs e, durante as horas que passavam cuidando deles todas as noites, até desenvolviam certo tipo de relação, como os escanções confidentes dos antigos faraós. ("Robert de Niro não tem uma grana preta", ouvi um sommelier debochar, parecendo um investidor bem-sucedido fofocando com os membros de seu clube.) Na melhor das hipóteses, os civis ricos comuns compartilhavam a obsessão dos sommeliers por grandes vinhos. Na pior, eram eles que financiavam a equipe do restaurante. O único grupo que recebia total desprezo dos somms era o do tipo pão-duro que reclamava do preço de US\$ 21 da salada e não conseguia enfiar na cabeça obtusa que o valor levava em conta não apenas folhas de alface, mas os custos do aluguel do restaurante, do seguro, dos serviços, da folha de pagamento da equipe, da lavanderia, do papel higiênico do banheiro etc.

A verdade é que, independentemente de quanto os sommeliers bebam — mesmo que se considerem "alcoólatras operantes" —, não são eles que mantêm viva a indústria do vinho fino. Isso cabe às pessoas que eles servem.

Existem colecionadores que acumulam dezenas de milhares de garrafas em suas adegas pessoais, muito mais do que poderão beber na vida toda. A garrafa de vinho mais cara da história foi vendida em 2010 por US\$ 304.375. Seria possível comprar uma casa ou cinco SUVs da Porsche com o que foi gasto com aquele Château Cheval Blanc 1947, que, apesar de ser chamado de "perfeição pura", será consumido e transformado em urina extremamente cara.

— Por isso é tão lindo e fugaz! — insistiu Morgan.

— Você vai eliminá-lo no xixi em menos de 4 horas!

O sabor desses vinhos pode levar até os titãs às lágrimas. Assisti a uma entrevista no jornal da ABC em que o bilionário Bill Koch se comoveu ao pensar em sua adega — isso vindo de um magnata do petróleo pouco sentimental que travou uma violenta batalha jurídica por 20 anos com os próprios irmãos. "Algum vinho vale US\$ 25 mil ou US\$ 100 mil?", perguntou um repórter a Koch. "Uma pessoa normal dirá: 'Claro que não'", respondeu Koch. "Mas, para mim, a arte", ele limpou a garganta, "a habilidade artesanal...", disse, rachando a palavra na última sílaba, e piscou os olhos algumas vezes para segurar as lágrimas que brotavam. Tentou sorrir. "Desculpe-me." Limpou a garganta mais uma vez, tossiu e levantou as mãos como se pensasse "não acredito que isto está acontecendo comigo". O repórter pareceu embaraçado e tentou ajudá-lo. "Isso é importante para o senhor", sugeriu. Koch se recompôs, endireitando-se na cadeira. "Ah, sim..."

Eu não entendia completamente por que os enófilos esbanjavam com vinhos e corriam atrás de rótulos, mas esperava chegar lá. Para tanto, precisava beber com esses caçadores de grandes garrafas e penetrar na mente deles. No entanto, falar com muitas dessas pessoas não é tão fácil. Você não aparece simplesmente no Marea ou no Eleven Madison Park, pede que alguém lhe indique os PXs em vinho e começa a bombardeá-los com perguntas sobre seus hábitos em relação a vinho, a menos que queira ardentemente ser expulso dos restaurantes.

Durante a degustação do prosciutto de pato, Dana e Morgan mencionaram um evento chamado La Paulée de New York, um salão para celebrar vinhos da Borgonha inspirado em uma tradição francesa de um século de mesmo nome. A maior parte dos sommeliers, distribuidores, jornalistas e importadores da cidade também estavam comentando. Ser aficionado de vinhos da Borgonha, considerada uma das melhores regiões vinícolas do mundo, exige

um investimento de dinheiro e tempo que apenas os mais persistentes — e ricos — fanáticos por vinho podem fazer, e La Paulée é considerada a mais extravagante reunião de colecionadores do planeta. O evento, com duração de uma semana, inclui uma dúzia de jantares e degustações, culminando com o grand finale: um jantar de gala BYOB ^{5} de US\$ 1.500 ao qual os participantes levam "tesouros da própria adega" (sim, você leu certo — o ingresso não lhe dá direito ao consumo de álcool, exceto uma taça de champanhe). Ouvi dizer que os vinhos apresentados no jantar final somariam mais de US\$ 1 milhão e que apenas as lixeiras conteriam o valor de US\$ 200 mil de Pinot e Chardonnay descartados. "La Paulée é o tipo de coisa que provoca revolução em alguns países", contou-me um colecionador que havia participado do salão em anos anteriores.

A procura é tão alta que só consegue ingresso quem conhece alguém que conhece alguém. O simples fato de servir vinho em La Paulée é um privilégio, e os sommeliers exploram todas as conexões que têm para trabalhar ali, de graça. Eles sabem que o evento proporciona degustações de vinhos que valem uma semana de salário. Dana disse a Morgan e a mim que estava tentando um convite com o sommelier-chefe de La Paulée, que é quem escolhe os *somms* que vão servir.

— Incrível! — exclamou Morgan, admirado. Desejando não precisar de toda essa política, fui direto ao topo. Entrei em contato com Daniel Johnnes, o criador de La Paulée de New York, que também importa vinhos da Borgonha e trabalha como diretor de vinhos para o grupo de restaurantes do chef Daniel Boulud.

— Este está esgotado... este também... este está esgotado há meses — disse ele, referindo-se ao jantar com vinhos raros do Domaine Michel Lafarge (US\$ 1.500 por pessoa), ao almoço com os vinicultores Jean—Marc Roulot e Christophe Roumier (US\$ 1.200) e ao legendário jantar no restaurante Daniel, de Boulud, com garrafas de Domaine Leflaive e Domaine de la Romanée-Conti (US\$ 7.250).

Havia a possibilidade de me fazer entrar na degustação "independente" da terça-feira, por US\$ 95. Contudo, ninguém se interessava por coisas "independentes" em La Paulée. Todos estavam lá pelos tesouros. Após outras rodadas de negociação, em que negociei um artigo para uma luxuosa revista de viagens, assim como meu orgulho, Daniel adicionou meu nome à lista de duas degustações e, depois de mais súplicas, à do jantar de gala.

A Borgonha tem a reputação de ser a região vinícola mais complexa do planeta, o que explica por que desperta tanta paixão. Ninguém decide ser fã da Borgonha. É algo que se merece. "Lembre que entender essa região é um objetivo para a vida toda", alerta a Guild of Sommeliers em seu guia sobre aquilo que define como um canto da França "impossível de dominar". Os sommeliers têm certa relutância com os civis que fazem da Borgonha sua missão.

— Os apreciadores de Bordeaux são pessoas racionais — disse um sommelier de meu grupo de degustação da terça-feira.

—Já os apreciadores de vinhos da Borgonha são apaixonados.

Os nomes dos vinhos por si só são intimidantes. Se você sentar no bar do Marea e checar a carta de vinhos para uma taça de Borgonha, eis o quebra-cabeça que vai encontrar em termos de opção:

CHASSAGNE-MONTRACHET 1 ER CRU,
LES CHAMPS GAINS F. & L. PILLOT
(BURGUNDY, FR.) 2013 34

Vamos destrinchar isso. Primeiro, o mais fácil: esse vinho é da Borgonha [Burgundy], uma área do centro—leste da França pouco maior que o estado de Massachusetts [cerca de 30 mil quilômetros quadrados]. O número 34 se refere ao preço por taça, e 2013 à safra do vinho. Até aqui, tudo bem. Outras regiões talvez não cheguem a ser mais específicas que isso, mas essa é a Borgonha. Chassagne—Montrachet é o nome do vilarejo onde o vinho foi produzido; vem da cidade de Chassagne e, nela, do vinhedo Grand Cru Montrachet. Premier (1er) Cru é a classificação da qualidade, a segunda mais alta entre as quatro reconhecidas para os vinhos da Borgonha. Les Champs Gains é um vinhedo específico, de 10 hectares, onde as uvas cresceram, e F. & L. Pillot, o registro do produtor, Domaine Fernand & Laurent Pillot. Então, pergunta-se: o vinho é tinto ou branco? E com que uva foi feito? Se você for louco por vinhos da Borgonha, saberá que Chassagne-Montrachet é um vilarejo lendário por seus brancos e que, para ser denominado Premier Cru, o vinho precisa ser feito com Chardonnay. Se não souber, é possível que já tenha desistido e tenha pedido um gim-tônica.

Em certos aspectos, a Borgonha é uma região mais simples que outras: com algumas exceções, os brancos são feitos com Chardonnay, e os tintos, com Gamay e Pinot Noir, uma uva difícil e frágil, bem mais delicada e sujeita a doenças que sua alegre prima Cabernet Sauvignon. Mas a simplicidade acaba aí. Enquanto Bordeaux classifica convenientemente seus 61 principais produtores em uma hierarquia de "Premier Cru" (o melhor dos melhores) a "Cinquième Cru" (o pior dos melhores), a Borgonha segue outra lógica. Tem quatro classificações de qualidade (Grand Cru, Premier Cru, Village e Bourgogne, em ordem decrescente); cinco áreas distintas de cultivo (Yonne, Côte d'Or, Côte Chalonaise, Mâconnais e Beaujolais); e aproximadamente 100 denominações diferentes. (Você pode fazer uma pesquisa sobre elas.) No entanto, conhecer a reputação de cada denominação vai ajudá-lo apenas até aí, porque também importa a localização do vinhedo dentro da denominação (há cerca de 600 vinhedos só de Premier Cru, então não se preocupe em tentar memorizá-los), e, nesse vinhedo, a qualidade pode oscilar de maravilhosa a indiferente, dependendo da parte do vinhedo em que você está e de quem está produzindo vinho com essas vinhas. (Vários vinicultores compartilham um único vinhedo.) Além disso, você não deve confiar somente na reputação do produtor. Um único vinicultor da Borgonha, e há milhares deles, pode produzir até 20 tipos de vinho, de vinhedos, denominações e classificações de qualidade diferentes. Ah, e boa sorte se conseguir informações com eles, porque o pessoal não gosta muito de conversar sobre seus vinhos com estranhos.

Alguns dos vinhos mais caros do mundo são da Borgonha, assim como muitos dos mais duvidosos.

— O Pinot da Borgonha é um verdadeiro safado — lamentou Morgan.

— É como o cara que costuma tratar muito mal a namorada, mas aparece no momento certo com flores e chocolates. De quatro garrafas, duas serão do tipo: "Uau, esse vinho é muito bom! Valeu a pena o que paguei por ele"; outra: "Droga, é deprimente! Gastei tanto dinheiro e esse vinho é ruim"; e a quarta: "Por que eu deveria beber outra coisa?".

Nunca vi alguém abrir o que supostamente seria uma incrível garrafa da Borgonha sem um ar de leve terror no rosto. Os vinhos oxidam, ficam redutivos, são inconstantes nas safras medíocres e passam por fases complicadas quando jovens. As pessoas que adoram esses vinhos tendem a ter um lado masoquista, e, quando você encontra um fanático pelos Borgonha, é difícil não se perguntar que trauma — "Recebeu carinho o suficiente quando criança?" — pode tê-lo levado

a tentar entender essa região.

Já que, para se preparar para uma longa noite de degustação de incríveis Borgonhas, nada melhor do que uma manhã de degustação de incríveis Borgonhas, a grande degustação de La Paulée aconteceu na manhã do jantar de gala. A cada produtor foi atribuída uma mesa com toalha, diante da qual se contorciam um emaranhado de braços dos participantes que apresentavam suas taças para os sommeliers e se empurravam para provar. Um homem mais velho de faces rosadas conseguiu ser servido e levantou a taça para um brinde.

—À toutes les jeunes filles!— exclamou, brindando com um colega.

— Aux jolies jeunes filles! — berrou de volta o outro, também rosado.

Quase todos ali eram "bem alimentados" — eufemismo de Morgan para apreciadores "bem ricos" —, e o fato de eu ter menos de 30 anos, seios e muito cabelo me incluía na minoria. Eu me aproximei daquela área e pedi que as pessoas ao redor me explicassem o motivo de sua obsessão por vinho.

Conheci um homem que levava as próprias taças de vinho de Los Angeles por achar que os de La Paulée não faziam jus aos sutis aromas de um Borgonha. Para ele, degustar vinhos de produtores que conhecia bem era como encontrar amigos. Ele tinha uma ligação emocional com os vinhos.

— Quando vejo garrafas, é como se fossem um grupo de pessoas. Para outros, o vinho era a maneira de fazer contato com pessoas reais. Dois jovens perto dos 30 anos — ele, da área de finanças; ela, decoradora de interiores — haviam se casado na Borgonha. Seguravam-se pelas mãos que não usavam para fazer rodopiar o vinho na taça. Eu lhes perguntei por que o vinho era seu hobby — o marido tinha comprado garrafas em um leilão naquela manhã.

— É algo que compartilhamos — explicou a mulher. — E um colega meu é um grande colecionador — acrescentou o marido.

Havia tipos ávidos, como o rechonchudo dono de restaurante alemão que respondeu a minhas perguntas enquanto tirava um fiapo de meu suéter. Tinha ido lá para provar uma safra de 2012, porque estava acumulando 60 mil garrafas para um bar de vinhos que logo abriria em Berlim. Que prazer encontrava no vinho?

— Qual o prazer do sexo, você sabe? — disse ele.

— O vinho faz parte de minha vida e não posso viver sem ele.

Mas por que vinho e não, digamos, carros de corrida?

— Ah, sim... Para ser honesto, também sou apaixonado por carros de corrida. Mas, se eu tivesse de escolher do que abrir mão, se de minha adega ou de minha coleção de carros, abandonaria a coleção de carros.

Alguns colecionavam experiências. Uma mulher de Israel que havia comprado um passe para os nove eventos mais chiques de La Paulée (US\$ 14.500) tinha chegado a Nova York no início do mês para a La Festa del Barolo, outro salão de vinhos. Em vez de voltar para casa, ela decidira ficar na cidade por três semanas. Não podia correr o risco de perder La Paulée.

— É uma arte — comentou a respeito dos vinhos.

— É realmente uma arte. O aficionado que vem para degustar prova a arte de fazer vinho.

Ela havia experimentado a maioria das cerca de 100 garrafas apresentadas na grande degustação, mas se recusava a cuspir.

— Cuspir queima meu paladar, e é só engolindo que consigo uma verdadeira experiência. Na verdade, tenho um grande problema com o consumo de álcool.

Eu me espremi por entre as mesas, garrafas e blazers à procura de alguém com experiência em La Paulée que pudesse me dar algumas dicas. Parei ao lado de um homem alto e calvo de casaco esporte pied-de-poule. Fui atraída pela incrível maneira como ele cuspiu: conseguia lançar um nítido jato de Pinot em um balde situado 1 metro abaixo de sua boca e 30 centímetros a sua direita, sem se debruçar. Cuspir de modo tão elegante só podia ser resultado de anos de prática. Eu me apresentei. Ele se chamava Richard e comparecia a La Paulée de New York religiosamente desde o início, em 2000. De fato, ele e sua esposa, Isabella — acenou para uma mulher de cabelos negros até a cintura —, estavam hospedando o convidado de honra desse ano, o vinicultor Michel Lafarge. Richard saiu cambaleando para encontrar Lafarge e beber mais. Fiquei ali com Isabella, que era consideravelmente mais jovem que Richard, embora isso não causasse estranhamento. De jaqueta Barbour, calça jeans e um anel do tamanho de uma bolinha de pingue-pongue, parecia entediada. Já dera uma volta pelas mesas e disse que seu paladar estava frito, absolutamente frito!

— Não consigo fazer isso todos os dias — suspirou, como se fosse uma opção.

— Seguimos todo o circuito. Viajamos para a Borgonha uma vez por ano. Então, vamos a eventos especiais. E, no ano passado, fomos ao aniversário de 450 anos, que foi além do esperado... O 450º aniversário de... alguma coisa. Não lembro. Saí do avião e fiquei... — meneou a mão diante do rosto para sugerir totalmente bêbada.

— Foi um almoço-jantar de 7 horas. Todos nós estávamos lá. Todos os produtores da Borgonha. Foi completamente fora do normal. Havia um monte de produtores da I-tá-li-a — pronunciou o nome do país com sotaque francês.

— Li-te-ral-men-te saímos do avião para entrar em uma de-ba-cle única na vida. As mulheres não conseguiam achar os maridos! Mas, na manhã seguinte, encontraram três deles dormindo em um prado perto do château! Comple-ta-men-te bêbados! — deu um sorriso ao se recordar disso.

Richard voltou e lhe ofereceu um gole de Clos de la Roche Grand Cru. Isabella o bebericou e fez uma careta.

— Meu Deus! — exclamou, alegre.

— Parece de um château ao qual fomos no ano passado! Deve ser esse! Não faço ideia de qual é. Só lembro que pousamos e que fica fora da Borgonha. É fe-no-me-nal. — apresentou uma face a duas amigas que se inclinaram para dar um beijo no ar. Uma era uma Rockefeller. Eu já tinha visto o sobrenome da outra afixado em grandes canteiros de obras.

— Temos muitas associações de vinhos, sociedades de geeks de vinho — continuou Isabella.

— Temos clubes nos quais organizamos jantares com vinho. Todos os nossos clubes ficam na cidade. E muitas pessoas se encontram para jantares.

— Ela mexeu os dedos para cumprimentar alguém do outro lado da sala.

— Côtes du Rhône, Bordeaux, Borgonha... A Commanderie de Bordeaux... Na semana que vem temos outro jantar em um de nossos clubes em Tuxedo Park. — ela se referia a um vilarejo do condado de Orange, no norte do

estado de Nova York.

Alguém chamado Michael abraçou Isabella.

— Ah, é tão cansativo! — continuou ela.

— Acabei de passar dez dias em Par-ri. Só para dormir. Só... para... dormir. — tinha ficado maravilhada com a resistência do marido na noite anterior.

— Eles ficaram na rua até às três da manhã. Tiveram um grande jantar no Da-nielle — um jantar legendário, presumi e depois foram a uma festa onde ficaram até as três da manhã. É incrível o que você consegue pôr nas veias! Se eu tivesse voltado às três da manhã depois daquele jantar, não estaria em condições de estar aqui hoje. Eu definitivamente não teria conseguido ir ao SoulCycle. É que já fiz de tudo. Já exagerei e às vezes ainda exagero, então sei quando está na hora de dizer "chega". E para mim chega. Estou muito feliz. Muito satisfeita. Pelo menos até agora.

Eu precisava pedir licença. A grande degustação estava mingando e o jantar de gala começaria em poucas horas, e eu ainda não tinha nada para levar que se aproximasse de um tesouro. Havia postergado — a compra do vinho tanto quanto possível, especialmente depois de Morgan sugerir que seria apropriado gastar pelo menos US\$ 500 na garrafa, se não o dobro. Pensei que ele tivesse exagerado, mas a mulher israelense me deixou preocupada.

— Você pode vestir o que quiser — afirmou ela —, porque a verdadeira questão é o que vai levar.

Fui até a Burgundy Wine Company, loja a poucos quarteirões da degustação, e disse ao gerente que precisava de uma garrafa para La Paulée. Deixei minha faixa de preços. Ele me olhou de soslaio.

— Qual seu máximo absoluto?

O vinho que eu ia levar seria minha arma de sedução, explicou ele. As pessoas se levantavam dos assentos reservados durante o jantar para dar uma volta e provar os vinhos umas das outras. Se eu quisesse criar laços com os PXs em vinho, era melhor levar algo bom para compartilhar.

— Você precisa dar uma demonstração de força — avisou. A regra de

ouro de La Paulée era trazer o melhor vinho possível. Fosse você o CEO de um fundo de investimento ou uma jornalista desempregada, ia doer um pouco.

Fiquei 1 hora e meia na loja de vinhos, suando copiosamente, fazendo perguntas ao gerente, mandando mensagens de texto para Morgan e consultando revistas online sobre cada garrafa que cabia em meu orçamento. Como incentivo de Morgan, escolhi uma Louis Latour Corton-Charlemagne 1990, um branco quase de minha idade. Não havia o menor risco de errar, garantiu Morgan. Custou-me US\$ 275. De meu ponto de vista, era um tesouro.

Du as horas depois, cheguei ao jantar de gala segurando minha garrafa contra o peito como a preciosa carga que era. Passei ao lado de SUVs pretos estacionados no meio-fio e subi as escadas desgastadas do Metropolitan Pavilion, um espaço sem charme em geral alugado para liquidações e salões de noivas. O esforço para embelezá-lo havia sido mínimo. Fotografias de vinhedos da Borgonha cobriam as paredes brancas, do chão ao teto. Eram os vinhos, e não a decoração, que estavam claramente em destaque. Um homem de terno se propôs a verificar meu vinho, e lhe entreguei a garrafa com relutância.

— Passei a tarde toda em galerias — disse um homem atrás de mim na fila da chapelaria.

— Preciso de vinho para visitar galerias — respondeu seu amigo.

— Olhe, se eu fizesse isso — replicou o outro —, entraria nas galerias e diria: "Ah, vou levar tudo".

Os 400 participantes do jantar de gala estavam espalhados por mesas com nomes de vinhedos. Os Grand Cru humanos — grandes personalidades, grandes colecionadores, grandes vinicultores — foram colocados nas mesas Grand Cru. Procurei meu cartão entre nomes como Jay McInerney e Neil de Grasse Tyson, ambos alocados na mesa Romanée-Conti.

Sentei e me apresentei à mulher a minha direita, Suzanne, uma loira de cerca de 40 anos que participava de La Paulée com o marido pela sexta vez. A minha esquerda estava Laurent, vinicultor francês. Era novato em La Paulée, assim como eu.

As luzes se apagaram, e Daniel Johnnes subiu ao palco para apresentar os sommeliers que nos serviriam. Quando falou os nomes de Rajat Parr, Patrick Cappiello e Larry Stone, três dos mais famosos *somms* da indústria, ouvi pessoas

arfando a meu redor.

— Meu Deeeeeuuuuuuuussss — disse Suzanne, sorrindo para o marido. Daniel entregou o microfone para um vinicultor inebriado que propôs um brinde à "intoxicação retumbante".

— É o que desejo a todos vocês esta noite! — saudou, levantando a taça.

Todos nós saudamos em resposta. Foi então que me dei conta de que estávamos em um espaço sem janelas. De repente, pareceu ter sido bem planejado.

— Às onze horas, isto vai virar um verdadeiro inferno — sussurrou Suzanne, com conhecimento de causa.

Eram oito horas da noite e já estava um caos. Os sommeliers davam voltas com garrafas do tamanho de bebês gordos. Uma tropa de franceses rechonchudos de bigode branco, chapéu de pajem e grandes taças de vinho tinto tinham substituído Daniel no palco. Cantavam a plenos pulmões "Ban Bourguignon", a versão borgonhesa de uma canção de beber, acompanhada de uma dança com passos bem marcados.

Levante a mão direita e gire! Levante a mão esquerda e gire! Repita, parando apenas para levar a taça da mão direita até a boca.

Ninguém estava ali pela comida. De todo modo, dei uma olhada no cardápio. Seis chefs famosos, seis pratos, começando com tête de cochon (cabeça de porco) e acabando com ovo dourado (sua suposição é tão boa quanto a minha). Laurent cutucou meu braço e me virei bem na hora em que ele me passava um pratinho de pão. Minhas lembranças daquela noite são obscuras, mas tenho quase certeza de que fiquei sem ar. O prato estava repleto de trufas negras raspadas por cima de uma cama com mais trufas negras. Devo ter parecido confusa, porque Laurent mirou o fim de nossa mesa. Sentado ali, um francês com peito em forma de barril, lembrando uma trufa, segurava em uma das mãos rechonchudas uma trufa negra do tamanho de uma bola de beisebol e, na outra, um cortador prateado que trouxera de casa. Com o rosto redondo e vermelho e o braço carnudo abraçando um enorme saco de trufas, ele parecia um Papai Noel em forma de funghi.

As seis taças dispostas a minha frente se encheram rapidamente assim

que o exército de sommeliers começou a servir. O primeiro vinho A que experimentei, segundo as informações, era um Joseph Drouhin Clos des Mouches Premier Cru 1988, de acidez média-alta, com notas de framboesa e terra molhada.

É mais ou menos tudo o que posso dizer sobre os vinhos que bebi. O sabor? Mal tinha a oportunidade de engolir. Tentei, de início, tomar notas sobre cada vinho; depois, escrever no mínimo os nomes. Acabei me limitando a números — 2008, 1993, 1962. Comecei, então, a fazer um risco no papel para cada vinho. Perdi a conta por volta de 26. Suzanne não conseguiu terminar sua história sobre o jantar privado do chef Ferran Adrià de que participou no Eleven Madison Park porque foi interrompida duas vezes para aceitar mais vinho. O homem ao lado de Suzanne não conseguiu terminar sua história sobre a adega de sua casa de férias nas Bahamas porque foi interrompido para aceitar mais vinho. As garrafas chegavam à mesa mais rapidamente do que podíamos acompanhar, e as taças nunca ficavam vazias. Bebericar, emborcar, bebericar, emborcar, bebericar, emborcar — eu bebericava um vinho pela primeira vez e logo o emborcava, para receber qualquer outra coisa que o sommelier trouxesse. Experimentei meu vinho predileto da noite e não sabia o que era.

— Você acha que vinho pode ser melhor que sexo? — escutei o gestor de fundos de investimento ao lado de Laurent perguntar à namorada.

— Vega Sicilia — respondeu ela, sem perder o ritmo.

— É uma maravilha! Ninguém estava cuspiando, nem eu. Comecei a sentir muito calor. Os cantores subiram o tom e martelaram com os pés.

— La, la, la, la, lalalalalerê — cantavam. Laurent deixou cair no chão seu caderno de anotações e nem se deu o trabalho de pegá-lo.

— Isso é uma loucura! — gritou um leiloeiro atrás de nós, levantando a taça para brindar.

— As pessoas perdem o controle, é como sangue na água e naahgnaahgnaahgnaahgnaaahhhhhhh — disse, rangendo os dentes.

— Estamos acabando com uma tonelada de vinho. É tão incrível! E é tão triste!

Mais vinho!

— É como uma orgia! — gritou de volta o gestor de fundos.

— Você não pode se apaixonar pela pessoa com quem está!

Vinho branco, vinho tinto, vinho laranja envelhecido. Eu dizia sim a qualquer coisa. Eu e todos nós. Mais. Mais! Lalalalalalere!

Meu rosto estava quente, e os dançarinos me pareciam mais desfocados do que antes. A dança era boba. Que alegria! Laurent e eu tentamos imitar os passos. Finalmente, o sommelier de minha mesa trouxe minha garrafa, embalando-a com delicadeza. Eu gostaria de servir ou ele deveria fazê-lo?

— Pegue! — gritou alguém; acho que foi Suzanne. Servi, brindamos, bebemos. Senti um sabor de manteiga derretida e roupa íntima de seda. Suzanne arregalou os olhos de prazer. Dei uma volta, segurando a garrafa e uma taça a minha frente como se fossem sinalizadores. Havia mulheres de roupas brilhantes, homens de cabelos brilhantes e sommeliers com taças brilhantes. Cruzei o olhar com o de um homem de cabelos brancos, um distribuidor de bigode macio cujo apelido, ao que eu sabia, era "Morsa". O lalalalala era alto demais para se ouvir qualquer coisa. Ele beijou minha mão e me serviu um pouco de champanhe.

— O Alka-seltzer francês! O champanhe é o melhor limpador do paladar!

Um rapaz bronzeado de Connecticut implorava para tirar selfies com sommeliers.

—Jane! Jane! Tire uma foto com Wasserman! — berrou o gerente de fundos, apontando para o importador Paul Wasserman.

Os cantores vociferavam. Os homens vociferavam. O vinho caía nas taças. O vinho caía dentro de nós. Morsa e eu levantamos a mão direita e giramos. Levantamos a mão esquerda e giramos. Levamos mão direita à boca e bebemos.

Não ouvi comentários de degustação sobre as garrafas, apenas observações a meu respeito que eu não havia pedido.

— Meu Deus, a diferença entre seu sorriso falso e o verdadeiro é inacreditável! O falso não é tão bom — declarou um homem chamado Lenny.

Outro disse:

— Gosto da maneira como seu cabelo cai nos olhos. Um cara que eu nunca tinha encontrado antes me apresentou a seus colegas, que eu também não conhecia, como sua "futura ex-esposa".

— Preciso dela por 11 minutos, 10 deles para namorar — rugiu. Três homens diferentes me perguntaram se alguém estava esperando por mim em casa. Eu era casada? Fazia quanto tempo? Menos de um ano? Minhas respostas pareciam mais um convite que um empecilho. Tentei me lembrar de que vinho e sexo sempre andaram juntos. Uma antiga tradição. Os romanos e seus sommeliers—amantes. Eu tinha lido que Dionísio, o deus do vinho, tinha um duplo dever como "deus do selvagem, do estranho e do exótico; deus do extático, do sexual e do fértil; deus do mistério, da loucura e do irracional; deus da paixão, da comédia e da tragédia; deus das festas mais loucas e dos ritos secretos de iniciação...".

Sim, a seu modo, era uma orgia, uma bacanal-lalalalala. Tudo era doido. Era permissivo. Era confuso.

— É como ter uma tonelada de *foie gras* jogada na cara! — gritou em meu ouvido um dos sommeliers, amigo de Morgan.

Éramos gulosos. Queríamos consumir tudo. Não estávamos com fome, mas nosso apetite era voraz. Era excessivo, e já tínhamos comido além da conta.

No entanto, também havia sinceridade nisso. As pessoas eram receptivas à experiência viva como eu quase nunca tinha visto em Nova York, onde todos costumam rejeitar qualquer deslumbramento com uma atitude do tipo "já fui ali, já fiz isso". As pessoas queriam ser ataçadas. Queriam atizar. Laurent e eu concluímos que meu Latour harmonizava perfeitamente com as trufas negras raladas e perambulamos pelo salão para mostrar nossa criação às pessoas.

— T'iens, goûte ça et ça — disse Laurent, colocando uma trufa na língua de um tal Pierre enquanto eu servia o Latour em sua taça.

— La densiti la profondeur...

Todos nós, naquele salão sem janelas, circulando ao som de "Ban Bourguignon", compartilhávamos a mesma fascinação pelo corpo. Joe Campanale me encontrou e me levou para provar um vinho especial. Meu amigo

sommelier do EMP surgiu com uma garrafa de 1959 que eu tinha de provar. Cada pessoa fazia alguma coisa para o corpo da outra; cada pessoa queria estimular outra a sentir prazer. Um homem de terno ofereceu queijo a outro.

— Amanteigado — descreveu.

— Delicioso! Estranhos se aproximavam uns dos outros com coisas para fazê-los provar.

— Dá para ter orgasmo de pé? — perguntou-me um homem, servindo vinho em minha taça.

Lenny alinhou três vinhos de três anos diferentes. Vou fazer coisas estranhas com você — falou. Isabella me passou sua taça.

— Cheire isso.

— Ah, meu Deus, Jane, é tão sedutor! — disse o gestor de fundos à namorada.

— Nossa! — exclamou ela, pegando o vinho que ele lhe oferecia.

— É uma loucura!

Achei uma garrafa abandonada de Domaine de la Romanée-Conti La Tâche, um vinho lendário e supostamente divino. Tentei me servir. Estava vazia. Imaginei que delícia teria sido. Voltei para minha garrafa, mas ela tinha desaparecido. As pessoas pegavam os pratos de sobremesa de lugares que não eram seus. O lalalalerê tinha sido substituído por grandes sucessos dos Rolling Stones. Os chefs vieram da cozinha para dar uma volta vitoriosa: Daniel Humm, Michel Troisgros, Dominique Ansel. Homens de terno subiam nas cadeiras e erguiam os punhos. Girávamos os guardanapos no ar. Alguns homens giravam a gravata.

— Esses chefs não são apenas os melhores do mundo. Eles são loucoooooos! — gritou o chef Daniel Boulud antes de ser içado nos ombros pelos outros três e ser carregado sobre a multidão.

Então, foi a vez de Daniel Johnnes ser aclamado pela multidão. Alguém agitando um guardanapo mergulhou de barriga sobre os companheiros de mesa. Começou a tocar "New York, New York".

— Venha! A pós—festa vai começar! — gritou para mim meu futuro ex-marido.

Sinatra estaria lá. Todos estariam lá. Braços sobre ombros, gravatas tremulando, berros ecoando, todos queriam acordar a cidade que nunca dorme.

And find Pm a number one, top of the list, King of the hiiiiiiiii, Ayyyyyeeeeee numberrrrr 0000000nnnnnnnnne...

Depois da ressaca, só me restava tentar dar sentido àquilo que eu presenciara. De um lado — um lado grande —, tinha sido uma chocante demonstração de excesso. Eu havia ido a La Paulée pensando que encontraria um grupo de conhecedores que compartilhavam a experiência sensorial do vinho. Em vez disso, descartamos garrafas que, em outras circunstâncias, seriam as melhores bebidas do ano. Mal tivemos tempo de saborear um rótulo antes de nossas taças receberem outra bebida.

Contudo, apesar do desperdício e da gula, percebi que, de um jeito estranho, eu tinha encontrado os conhecedores sensoriais que esperava. Só precisava ampliar minha definição de sabor e saborear.

Os participantes de La Paulée apreciavam mesmo esses vinhos, porém não necessariamente com o nariz e a língua. Do seu modo único, La Paulée era um laboratório que provava que o sabor não vinha apenas das narinas e da boca, como supomos com frequência. Saboreamos com a mente.

O preço é o tempero mais poderoso de todos, e, com o ingresso de US\$ 1.500 nas mãos, entramos no salão de jantar prontos para receber 1 esses vinhos e amá-los. O que eu experimentei de maneira anedótica em La Paulée havia sido comprovado cientificamente. Os pesquisadores da Universidade Stanford e do CalTech fizeram um teste em que colocaram em um aparelho de ressonância magnética indivíduos que provaram cinco garrafas de Cabernet Sauvignon de US\$ 5 a US\$ 90 cada uma. Como era previsível, os degustadores desprezaram os vinhos baratos, de US\$ 5 e US\$ 10, e elogiaram os mais caros, de US\$ 35 US\$ 45 e US\$ 90, que despertaram o centro do prazer de seu cérebro. No entanto, havia um engodo: a garrafa de US\$ 5 foi oferecida uma segunda vez, disfarçada de vinho de US\$ 45, e o vinho de US\$ 10, servido em uma garrafa de US\$ 90. O vinho barato do supermercado era deplorável quando custava US\$ 5 e divino quando acompanhado de uma etiqueta indicando US\$ 45.

Os cientistas concluíram que nosso cérebro extrai satisfação não só

daquilo que experimentamos — essas moléculas aromáticas titilando o nariz e a língua. Em vez disso, ficamos encantados com o que esperamos perceber. Em outras palavras, para alguns degustadores, toda aquela cuidadosa atenção com sabores, envelhecimento e safra poderia ser ofuscada pelo simples fato de dizer que um Chardonnay de US\$ 50 é, na verdade, uma porcaria de US\$ 2. Saber que meu Latour custou US\$ 275 pode ter melhorado seu sabor tanto quanto o barril de carvalho em que envelheceu.

Desde sua exclusividade até seus preços, La Paulée era perfeitamente concebida para aumentar nossas expectativas. O sentimento de entrar no jantar de gala — um ambiente refinado reservado à elite do vinho — com a promessa de "tesouros" das melhores adegas da cidade significava que, antes mesmo que os sommeliers começassem a servir, já imaginávamos que cada vinho ia ser delicioso, ainda que imperfeito ou falso. De fato, La Paulée foi campo de atuação de Rudy Kurniawan, reconhecido falsificador de vinhos que, talvez por entender o elemento psicológico da apreciação da bebida, servia generosamente garrafas de sua adega em jantares de gala e pode ter oferecido bebidas falsificadas no santuário sagrado dos conhecedores de vinhos da Borgonha.

— Era um vinho espetacularmente belo, mas não sei dizer se era autêntico — admitiu um perito em vinhos que provou um dos tesouros de Kurniawan.

— E, para ser honesto, não me importo com isso.

Além dos cifrões, o sabor dos vinhos daquela noite também podia ter sido influenciado pela estatura dos sommeliers, pela cor das toalhas de mesa e até pela trilha sonora. Mesmo que pensemos em nossos sentidos como separados e distintos, por natureza somos seres multissensoriais, e os sentidos agem fortemente uns sobre os outros. Charles Spence, psicólogo experimental da Universidade de Oxford, demonstrou em vários estudos como as cores afetam os sabores, como os sons afetam os cheiros e como a visão afeta as sensações de toque que registramos. O sabor não é determinado apenas pelo que provamos e cheiramos, mas também pelo que vemos, ouvimos e tocamos. Ele afirma que existem tantas superposições entre nossos sentidos que "é como se houvesse correspondência cruzada entre todas as combinações possíveis de modalidades sensoriais". Sua pesquisa indica que a mesma taça de Rioja tem aroma mais frutado quando bebida em uma sala de tonalidade vermelha, com uma música de notas longas e contínuas, e caráter mais "fresco" sob luzes verdes, com uma trilha musical de notas curtas e interrupções. Harmonizar um pedaço de

caramelo com música "doce" — uma trilha com notas altas de piano — torna o sabor mais doce, porém ele fica mais amargo na presença de ritmos mais "amargos" — música com notas mais graves e instrumentos como baixo e trombone. Coco Krumme, pesquisadora e cientista do Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT), descobriu que uma garrafa de vinho pode ter sabor mais frutado ou mais terroso se os degustadores escreverem seus comentários em fichas roxas com imagens de frutas (frutaélo) ou em fichas esverdeadas com desenhos de folhas (terroso).

Diante de tantas forças influenciando o que percebemos, talvez seja impossível avaliar o vinho de maneira objetiva. "E daí?", dizem alguns especialistas. A objetividade não é algo a que deveríamos necessariamente aspirar, comenta o neurocientista da Universidade Columbia Daniel Salzman, que é obcecado por vinhos e já participou de La Paulée.

— É provável que apreciássemos muito menos o vinho — disse-me ele.

— Saber que vinho estamos bebendo é parte do prazer.

Uma parte de mim ainda acreditava em buscar uma experiência mais objetiva de degustação. Nossa tendência a minimizar e até desconsiderar o paladar e o olfato nos torna suscetíveis a deixar que o contexto distorça nossa percepção, e eu queria saber de que modo deslocava minha experiência do sabor para minhas faculdades mais dominantes, como a visão. No mínimo, eu estava interessada em entender a influência de ruídos altos (que entorpecem os sabores) ou da cor verde (que evoca a acidez) de maneira a poder controlar seus efeitos naqueles momentos em que aspirava a uma sensibilidade mais apurada e crítica.

Por exemplo, aprendi a ficar atenta à forma dos alimentos depois de ler sobre um escândalo que abalou o mundo do chocolate. No Reino Unido, amantes de barras de chocolate ao leite da Cadbury fizeram uma petição para protestar contra um ato de "vandalismo cultural": segundo eles, a empresa tinha alterado a receita do chocolate, deixando-o mais "doce", "enjoativo", "artificial" e "com um leve sabor de nozes". Na realidade, apenas a apresentação tinha mudado: a barra retangular com bordas retas e quadrados de chocolate havia sido arredondada para formar uma única linha de pedaços uniformes e ovais. Isso transformou o sabor, já que "associamos a doçura à forma redonda e o amargor à angularidade", explicou Spence. Sua pesquisa, assim como as de outros cientistas, mostra que uma bebida tem sabor mais frutado se provada sob luzes vermelhas, e, portanto, a cor era algo de que precisava ter consciência nas degustações às cegas.

Além disso, o contexto modela tudo. Os cientistas criaram uma mistura de ácido isovalérico e ácido butírico, que fedem a pé sujo e vômito, respectivamente, e pediram às pessoas que a cheirassem. Os indivíduos aos quais se disse que estavam inalando o cheiro de parmesão deram ao aroma notas altas, no mesmo nível de algo delicioso como pepino fresco. Quando aspiraram o preparo de novo e foram informados de que era cheiro de vômito, sentiram repulsa, e as notas caíram para menos da metade.

Entretanto, também reconheci que Salzman tinha razão. Como sabemos que o sabor é embaralhado pelas expectativas e pelo contexto, talvez devêssemos fazer as pazes com esse fato e abraçar todas as informações — rótulo, custo, cor, música — como parte da experiência do sabor. Inúmeros artigos sugerem que os sommeliers são fraudes porque se apaixonam por garrafas falsas ou se derretem por algum Grand Cru até o momento em que descobrem ser um vulgar yyin de table. Em vez disso, talvez a questão seja: e daí? O prazer que as pessoas têm com esses vinhos é real, não importa o que o causa. Foi o que as pessoas em La Paulée e eu sentimos, e os cientistas de Stanford comprovaram: as etiquetas com os preços geraram uma alegria real e mensurável no cérebro dos participantes do teste.

Os sommeliers e distribuidores de vinho falam de um tipo de "efeito lua de mel" em relação ao vinho. Digamos que você experimenta um vinho em sua lua de mel no sul da França e, mais tarde, pede de novo aquela garrafa fenomenal. Sem dúvida, vai ficar desapontado. Nenhum vinho é tão delicioso quanto o provado na vinícola de um produtor amável que faz as honras de sua adega familiar de 200 anos e oferece queijo feito com o leite de suas próprias cabras. Seja a imagem dos illuminati de La Paulée, seja a dos campos europeus, todas essas coisas e muitas outras fazem parte do sabor e não estão contidas na garrafa. E, assim como o sabor, o prazer que os caçadores de grandes garrafas têm com o vinho não está restrito ao conteúdo. O que alguns participantes de La Paulée almejavam nessa extravagante homenagem à Borgonha tinha pouco a ver com o Pinot Noir oferecido, Pais poderiam ter bebido Barolo ou martinis da mesma forma. Eles apreciavam o vinho porque era o canal para um estilo de vida que fazia com que se sentissem especiais.

O que Morgan intuitivamente sabia estava certo: amamos mais nossas garrafas quando estamos prontos para recebê-las, e talvez a experiência subjetiva não seja algo para temer ou menosprezar. Não lemos livros "às cegas". Quando examinamos uma obra de Hemingway, não descartamos todo o contexto — o

nome do autor, o ano e as circunstâncias em que foi escrita — para analisá-la em um vácuo literário. Conhecer a vida de Hemingway e o período em que escreveu nos faz entender melhor a história, e isso é bem-aceito. Então, por que não com os vinhos? Saber que um vinho vem de uma propriedade de 800 anos, custa o mesmo que um carro e era apreciado pela amante do rei Luís XV nos ajuda a avaliar se ele vale sua reputação e atende a suas ambições, assim como qualquer criação. Se pudermos abraçar a experiência da maneira como foi apresentada, talvez a apreciemos ainda mais.

Logo tive a chance de pôr a teoria em prática. Um amigo tinha me apresentado a um colecionador de vinhos de nível PPX (nunca rejeitar), que vou apelidar de Pierre, nome de seu vinicultor francês predileto. O mercado financeiro era muito bom com Pierre. Pierre era muito bom consigo mesmo. E, agora, Pierre estava sendo muito bom comigo.

Pierre se autoproclamou mecenas de meu paladar e, durante um longo fim de semana em Bordeaux, juntei-me a ele para uma série de jantares formais oferecidos nos salões privados dos vinicultores, que vergavam sob o peso de cortinas de brocado de seda. Fomos recebidos por mulheres uniformizadas à francesa que nos acomodaram em cadeiras demasiadamente estofadas, tão altas que os dedos de meus pés mal conseguiam tocar o chão. Eu havia estudado sobre preparação e percepção o bastante para desconfiar do prazer que poderia ter com as garrafas icônicas que Pierre planejava servir. As expectativas alteram drasticamente a experiência sensorial, como eu já sabia. Graças a minhas anotações, também tinha conhecimento suficiente para entender que os vinhos eram excelentes. Para ter uma ideia: Château Montrose 1893, uma das propriedades de Deuxième Cru de Bordeaux; Château Cheval Blanc 1967 e 1974, um dos únicos quatro produtores de Saint-Émilion a alcançar o primeiro lugar do Premier Grand Cru Classé A; e três safras — 1989, 1942 e 1921 — de Château d'Yquem. Todos esses vinhos fizeram com que eu me sentisse como se tivesse "sido atingida por um arpão no peito", nas palavras de Morgan. Entretanto, ao estudar os cânones do vinho, o Château d'Yquem tinha adquirido um status quase mítico em minha mente. Feito em Sauternes, região de Bordeaux, esse vinho doce, apelidado de "néctar dos deuses", segue padrões tão elevados que, nas safras medíocres, o vinicultor descarta um ano inteiro de trabalho e não produz vinho algum. (Ironicamente, o segredo para produzir esse "néctar" está nas uvas arruinadas: é feito com bagas de Sauvignon Blanc e Sémillon que foram atacadas por Botrytis cinerea, um fungo necrotrófico que desidrata os frutos, murcha as bagas e concentra o açúcar.) O vinho mais caro já

vendido foi uma garrafa de Château d'Yquem. O segundo mais caro? Idem. Thomas Jefferson era fã e encomendou Yquem para compartilhar com George Washington.

Eu tinha todos esses fatos em mente quando provei as três garrafas de Yquem. Poderia mentir e dizer que me deixaram indiferente e que eram superestimadas. Com isso, eu teria uma vida mais simples e não seria assombrada pelo fantasma dos sabores que nunca mais vou sentir.

A verdade é que os vinhos eram incríveis. Cada gole era uma surpresa. Os mais jovens tinham odor de laranja, grapefruit, caramelo, açafrão e baunilha; os mais velhos haviam desenvolvido um aroma de noz e aquele sabor rico que vem da idade. No entanto, essas descrições literais falham em captar o efeito completo. Como retrucou com veemência o vinicultor Denis Dubourdieu, consultor do Château d'Yquem, quando falei com ele:

— Meu avô nunca teria descrito um vinho comparando suas queridas garrafas com pequenas frutas compradas em mercados por alguns tostões. Ele teria achado isso extremamente trivial! Vulgar!

O Château d'Yquem tinha sabor de sol, de experiência que nunca mais se repetiria, que seria melhor eu apreciar, à qual eu deveria me entregar e ficar atenta. Eu me obriguei de tal maneira a desfrutar cada momento que os mais ínfimos detalhes daquela noite ainda estão vivos em minha memória. Sinto a trama áspera da toalha de linho castanha em meus dedos e ouço comentários de meus companheiros de mesa sobre o Botrytis: "Um cogumelo mágico!". Era impossível dizer onde começavam e terminavam o sabor do Yquem e a ideia de seu sabor, pois essa questão foi ofuscada pelo prazer intenso que eu sentia em absorvê-lo.

Contudo, o encontro levantou outra questão: se não podemos realmente dizer o que distingue os vinhos uns dos outros ou se somos tão facilmente afetados por fatores extrínsecos, qual é a diferença? Por que eu não podia entrar em La Paulée com uma garrafa de US\$ 27 de qualquer coisa que tivesse encontrado na loja da esquina?

Eu estava revisando minhas anotações do dia da grande degustação quando encontrei um comentário que tinha esquecido ou possivelmente bloqueado. Era algo que o gerente da Burgundy Wine Company me dissera na hora de pagar, a última coisa que eu queria ouvir depois de gastar quase US\$ 300

em uma garrafa de vinho:

— O segredo sujo desse negócio é que uma garrafa de vinho de US\$ 1 mil talvez seja só 2% melhor que uma de US\$ 50, e às vezes nem é.

CAPÍTULO SETE

Controle de qualidade

LEI MIKAWA TRABALHA EM UM DOS POUCOS LUGARES DEDICADOS A atividades vinícolas de Napa que não recebem visitas, e eu tinha a impressão de que era impossível ir até lá.

Fui à região dos vinhos da Califórnia e me perdi na Rodovia 218 porque tinha ficado perdida no sentido figurado. Desde minha experiência com o Yquem e outras garrafas únicas, lutava para responder. Aquilo que, de início, parecia uma pergunta relativamente simples: "O que é um 'bom' vinho?". Nos grupos de degustação às cegas, eu estava aprendendo a distinguir Chenin Blancs clássicos de Pinot Gris clássicos. Eram diferentes no tipo, não na qualidade, e não sabia ao certo que parâmetros usar para avaliar se eram bons. Considerando todas as discussões dos sommeliers a respeito de garrafas, entendi que identificar um vinho é menos problemático do que determinar sua qualidade.

Durante mais de meia hora, fiquei dando voltas por estradas de cascalho, procurando desesperadamente o laboratório de pesquisas de Lei. É lá que essa cientista sensorial analisa o que os seres humanos comuns — não os críticos nem os sommeliers — apreciam no vinho. Lei atua como gerente de descobertas sensoriais da Treasury Wine Estates, uma das maiores casas vinícolas do mundo, com mais de 70 rótulos que produzem mais de 30 milhões de caixas de vinho por ano, desde o elegante Syrah que seu tio vai servir no Natal até as minigarrafas de plástico de Pinot Noir que você recusa nos aviões. Eu estava mais interessada nestas últimas, ou seja, bem longe dos tesouros de La Paulée.

A maior parte dos enófilos diria que os vinhos mais baratos da Treasury são "ruins". A empresa os chama de garrafas "comerciais", de US\$ 10 ou menos, ou "masstige" (contração de "massa" e "prestige"), de até US\$ 20. Eles são o suco de uva que acaba na maior parte dos estômagos nos Estados Unidos. Em 2015, os leilões especializados venderam no mundo todo um valor total de US\$ 346 milhões de vinhos finos, como o Château d'Yquem, a PXs como Pierre. No mesmo ano, os norte-americanos gastaram cerca de US\$ 2 bilhões em apenas cinco vinhos "ruins": Barefoot, Sutter Home, Woodbridge, Franzia e Yellow Tail

— sucessos avassaladores dos maiores concorrentes da Treasury. O preço médio pago por uma garrafa no país bateu o recorde em 2015, alcançando o valor de US\$ 9,73.

Os rótulos "comercial" e "masstige" se referem principalmente a categorias de preços. Uma garrafa de Verdelho de US\$ 15,99 do vinhedo biodinâmico e sem máquinas da família Barberani, da Úmbria, Itália, poderia tecnicamente ser masstige. No entanto, o termo é mais usado por conglomerados que produzem um tipo particular de vinho comercial e masstige: não só barato, mas sempre com o mesmo gosto, ano após ano, desenvolvido para ter o mesmo apelo geral e abastecer redes varejista como o Walmart. Esses vinhos voltados para o grande mercado são o que você encontra também em qualquer loja de bebidas e nos cardápios plastificados de cadeias de restaurantes. No rótulo, costumam trazer imagem de animais ou trocadilhos que provocam risinhos em volta do bebedouro do escritório ("Marilyn Merlot" ou "Seven Deadly Zins" ^{6}). Vinhos como o Yellow Tail têm a delicadeza de um "óleo de motor de framboesa", criticou o famoso vinicultor Randall Grahm em uma de suas newsletters.

A elite os considera produtos supermanipulados, desnaturados, aberrações. Eles são desprezados como se fossem uma versão de refrigerante de vinho. E, pelo que aprendi, essa é mais ou menos a ideia.

Em vez de simplesmente acreditar na palavra alheia, eu queria desenvolver meus próprios parâmetros para conferir o que tornava esses vinhos ruins e se de fato o eram. Descobrir, pelo sabor de um vinho, não só do que se trata, mas se é ótimo, bom ou ruim e por quê, parecia fundamental para ter um paladar perspicaz. Qualquer pessoa sensata que come fora de casa deveria entender as razões de gastar US\$ 150 em um vinho se é possível comprar a mesma quantidade de suco de uva fermentada por US\$ 15 e também saber avaliar o que bebe. E qualquer sommelier decente deveria ser capaz de lhe explicar isso.

Entretanto, os somms que eu conhecia tinham sido de pouca ou nenhuma ajuda para descrever como reconheciam a qualidade. Um ótimo vinho, diziam, era "como um respingo de água fria no rosto" ou "o momento em que se chega ao alto da montanha". Havia "mais intensidade", "mais expressividade", "mais requinte no vinho".

Até Morgan, em geral paciente com minhas perguntas, tinha ficado

agitado quando abordei a questão da qualidade em uma degustação de distribuidor. Um só gole de uma garrafa de US\$ 1.200 de Rousseau Clos de Bèze, um Grand Cru da Borgonha, deixara Morgan anormalmente silencioso. Perguntei-lhe o que o distinguia da garrafa que havíamos provado antes e que custava 20 vezes menos.

— Por que você precisa dessa maldita resposta? — irrompeu Morgan. — Quero que a América se cale! Não preciso responder a essa pergunta... Por que não podemos ter um pouco de mistério neste mundo?... Está no coração. É espiritual. Não tem nada a ver com quantificação. E, pelo menos para mim, em um mundo onde a grande maioria das coisas é quantificada e medida, graças a Deus que ainda existe algo que pertence completamente ao processo, ao mistério e à estética...

Considero que dizer a um cliente inquisitivo de qualquer restaurante que "cale a boca porque precisamos ter um pouco de mistério neste mundo" não seria adequado. Ainda insatisfeita, fui à procura de respostas.

Há muito tempo uma das maneiras mais comuns de julgar uma garrafa é considerar como, onde e quando foi feita. Os antigos egípcios controlavam as safras — há registros de que a de 1272 a.C. foi *nrf—nrf* (muito boa). Já os romanos, que sabiam quais vinhas prosperavam em certos solos e climas, ficavam atentos às origens do vinho e usavam o método de fabricação como um indicador do sabor que a bebida teria. Ainda fazemos assim. Meus guias de estudo da Guild afirmam que os vinhedos franceses de Chablis ficam na marga kimmeridgiana, solo que é uma mistura de calcário e argila salpicada de conchas de ostras fossilizadas. Morgan memoriza tabelas de safras para saber em que ano, na Alemanha, as vinhas queimaram (2003) ou encharcaram (2014), já que ambas as condições podem afetar o sabor, e produtores do mundo todo confiam nas denominações de origem. Na Itália, a sigla DOCG (Denominazione di Origine Controllata e Garantita) indica que os vinhos foram feitos de acordo com as regras estabelecidas para a produção — por exemplo, pela seleção de vinhas para concentrar o sabor das uvas restantes ou pelo envelhecimento dos vinhos áspers demais quando jovens. Na Espanha, os vinhos com rótulo Gran Reserva ficam em tonéis de madeira por no mínimo um ano a mais do que os de denominação Crianza, processo que costuma suavizar os taninos e acrescentar sabores mais complexos. Quase todas as regiões têm a própria hierarquia de qualidade. Na França, a AOC (Appellation d'Origine Contrôlée) supera o simples Vin de France. Na Alemanha, o Qualitätswein prevalece sobre o

Deutscher Wein. Tanto os sommeliers como os consumidores são orientados por esses termos, que designam a qualidade e o estilo de um vinho.

Parece fácil, certo? Basicamente, podemos confiar no rótulo do vinho para saber se é excelente, bom ou regular. Simples. Caso encerrado. Por que tamanho fuzuê a respeito disso?

Vamos com calma. Infelizmente, não é tão simples assim. Apesar de sua longevidade, esse sistema de classificação às vezes não é confiável. As informações dos rótulos supostamente correspondem à qualidade, mas, na prática, nem todos os Grand Crus são necessariamente superiores a um Premier Cru ou mesmo a um Village. (O Village de um produtor muitas vezes é tão valioso quanto o Grand Cru de outro produtor.) Alguns vinicultores mais modernos da Itália jogaram fora o regulamento para criar vinhos premiados como o Sassicaia, mistura de uvas francesas que por anos foi oficialmente classificada como um simples Trino da tavola, um vinho de mesa. Os f"as de Bordeaux usam o apelido "Super Seconds" para designar ótimos vinhos Deuxième Crus, que em tudo são iguais aos supostamente superiores Premiers Crus. Além do mais, em vez de medir a qualidade pelo que ocorreu no vinhedo, será que não deveríamos avaliar o sucesso de um vinho pelo que acontece na taça — seu sabor, seu aroma e a sensação que nos desperta?

Assim, concluí que as classificações não são totalmente confiáveis. Então, considere o preço — um preço concreto e quantificável. Uma garrafa de vinho de US\$ 60 tem sabor melhor que uma de US\$ 6 e pior que uma de US\$ 600, certo? Por que outro motivo gastaríamos mais?

Fiz essa pergunta ao economista especializado em vinho Karl Storckmann. Ele é professor da Universidade de Nova York, dirige o journal of Wine Economics e, como enófilo, faz degustações às cegas semanais com amigos. Ele concordou com minha lógica simplista: o preço corresponde à qualidade... mas só até certo ponto. Há um patamar de preço para os vinhos industrializados; outro, mais alto, para os artesanais; e um terceiro, ainda mais alto, para os que são símbolo de status. Os vinhos finos costumam ter sabor melhor — e custar bem mais — porque foram feitos com insumos de alta qualidade, que são caros e inflacionam o preço. Um barril do melhor carvalho francês pode valer US\$ 1 mil. Um acre em Napa Valley, onde as uvas recebem a quantidade perfeita de sol e chuva, é vendido por US\$ 300 mil, várias vezes o custo da terra em uma área de produção de vinho popular, como o tórrido Central Valley. Conservar um vinho em adega por anos, para que envelheça e

fique maduro, também aumenta os custos. Todos esses gastos são repassados ao consumidor.

Karl estima que a qualidade aumenta com o preço para garrafas de até US\$ 50 a US\$ 60. Depois disso, marca, reputação e raridade começam a empurrar o preço de uma garrafa para cima, de modo que "um vinho de US\$ 50 e outro de US\$ 150 provavelmente têm os traços físicos semelhantes". A produção média do Domaine de la Romanée-Conti, da Borgonha, é de apenas 8 mil caixas por ano, e a dos vinhedos Beringer da Treasury, de 3,5 milhões de caixas"por ano. A lei da oferta e da procura permite que o Domaine venda 750 mililitros (uma garrafa) de uvas fermentadas pelo equivalente ao sinal na compra de um imóvel. O preço de um vinho de três dígitos para cima talvez diga mais sobre o valor do vinho como investimento ou legado do que sobre sua qualidade como bebida.

— Qualquer garrafa que custe US\$ 500 não é pelo vinho. Você não está comprando uma simples garrafa, mas uma peça de coleção — disse Orley Ashenfelter, professor de econométrica da Universidade Princeton que colabora com Karl no Journal of Wine Economics. E completou, deixando de lado a especulação ou o valor sentimental:

— Não há justificativa para uma garrafa de US\$ 500. Posso lhe garantir que, se você achar uma que valha apenas US\$ 100, não vai ver a diferença. O mundo está repleto de pessoas comprando besteiras.

Os argumentos deles, sustentados pelo sóbrio peso da triste ciência, eram convincentes. Contudo, esse ponto de vista, digno de "o imperador está nu", parecia redutivo. Eu havia conhecido muitas pessoas que apostaram carreira, vida e fortuna na ideia de que existe uma diferença e tinha visto que o preço podia guiar nossa percepção da qualidade, mais do que simplesmente refleti-la.

Aquilo me levou à ciência. Isso, pensei, poderia ser um antídoto à besteira. Existiria algo único, no nível químico, em relação aos melhores vinhos?

A Enologix, consultoria de vinhos baseada em Sonoma, Califórnia, afirma que sim. Usando um "software de reconhecimento de qualidade" próprio, ela se diz capaz de analisar a composição química do vinho para prever seu sabor e sua qualidade e calcular as notas que receberá de influentes formadores de opinião, como as publicações especializadas Wine Advocate, de Robert

Parker, e Wine Spectator. A Enologix desenvolveu um negócio rápido ao ensinar aos vinicultores como fazer, colher e envelhecer seus vinhos de modo a atingir as proporções ideais dos cerca de 100 componentes que ela identificou como cruciais para obter uma nota alta. Os componentes químicos medidos vão da relação típica — álcool, açúcar, acidez — a outros mais exóticos — terpenos, antocianinas, polifenóis.

No entanto, aqui também há um "porém": muitos vinicultores reclamam que o "índice de qualidade" da Enologix está sintonizado para atingir um estilo específico de vinho frutado e pesado, apreciado só por alguns consumidores. Em outros termos, a fórmula da Enologix pode produzir os "melhores" vinhos para um paladar particular. Ademais, as avaliações dos especialistas não devem ser tidas necessariamente como medidas de qualidade, se considerarmos qualidade como "o que as pessoas gostam de beber". A Tragon, empresa de pesquisa de mercado especializada em ajudar as empresas a elaborar vinhos de sucesso, concluiu que a relação entre os vinhos bem avaliados pelos críticos e os que os consumidores apreciam é... zero. As notas obtidas "não refletem os gostos de grupos demográficos ou de preferência", escreveu a Tragon em um relatório.

Finalmente, em um estudo publicado em 2015 pela Universidade da Califórnia, a Davis — considerada a "Harvard da enologia" — sugere que a relação entre a qualidade e a química do vinho não é nítida. Seus cientistas testaram a composição química de 27 garrafas de Cabernet Sauvignon da Califórnia que, entre outros atributos, variavam em termos de preço (de ,US\$ 9,99 a US\$ 70) e de nota (de 82 a 98 pontos, em 100). Eles observaram algumas tendências, como a de que garrafas com concentração dos elementos európio, bário e gálio eram mais suscetíveis de obter notas altas dos avaliadores. Entretanto, no geral, os pesquisadores não conseguiram achar nenhum componente químico que pudesse prever positivamente a qualidade do vinho. Já que cada vinho conta com até mil componentes distintos, mesmo que o tivessem encontrado, não teria sido de grande ajuda. É bem improvável que gostemos de uma garrafa porque há um toque de gálio, da mesma forma que é discutível que apreciemos A noite estrelada, de Van Gogh, porque tem pinceladas de azul—cobalto. E boa sorte para você se conseguir algo além de olhares de perplexidade ao pedir a um sommelier uma garrafa com toque de bário e tons de európio. Apesar de o estudo ter decifrado a química da qualidade, essa informação não será muito útil em uma mesa de jantar.

Não devemos esquecer, ainda, que a ciência também determinou que

cada um de nós percebe o sabor de modo diferente. A luz disso, será que a definição de "bom" vinho não é totalmente subjetiva?

É provável que essa seja a primeira resposta que você obterá de um sommelier se perguntar. Os relativistas argumentam que o padrão de qualidade varia de uma pessoa a outra, até na mesma pessoa no decorrer do tempo. Eu sabia que isso era parcialmente verdadeiro porque meu gosto mudou de maneira drástica. Desde que comecei a treinar meu paladar, abandonei aquele vinho branco insosso que eu adorava — um Chardonnay da Califórnia de US\$ 14,99 — e me converti ao badalado Vin Jaune do Jura, França. É um estilo de vinho que, no melhor dos casos, tem sabor de água do mar misturada com o sabor rançoso da sidra Martinelli. (É realmente delicioso. Não critique antes de provar.)

Contudo, existe uma distinção sutil, mas importante, entre o vinho bom para mim e um vinho bom. Enquanto todo mundo pode (e deve) decidir de qual mais gosta, os especialistas tentam classificar a qualidade com base em certos padrões objetivos. Por esses critérios, um vinho pode ser ótimo mesmo que o consumidor não goste dele.

"O qualificativo 'bom' existe independentemente das preferências pessoais", escreve o crítico Matt Kramer, do *Wine Spectator*. Jamie Goode, autor de *The Science of Wine*, concorda, afirmando que a qualidade do vinho "é algo 'fora de nós'". Em matéria de apreciação de vinho, de fato estamos acessando um sistema estético ou uma cultura que está fora de nossas preferências biológicas.

Isso soa promissor. Então talvez esse "sistema estético" seja a resposta. Embora a maior parte dos críticos tenha um ponto de vista próprio sobre esse "sistema", existem três atributos—chave que os profissionais levam em conta sempre que avaliam um vinho: equilíbrio, complexidade e final. Um vinho desequilibrado tem sabores que se destacam de maneira estranha e desagradável — talvez o álcool queime demais depois de engolirmos ou a acidez se sobreponha à fruta —, enquanto um vinho equilibrado traz seus aspectos heterogêneos de modo harmonioso. Complexidade é a capacidade que um vinho tem de se manter delicioso, em camadas de profundidade e variedade. O final descreve o tempo que o sabor do vinho permanece na boca depois de cuspirmos ou engolirmos. Um vinho medíocre tem final rápido, um bom vinho perdura. Supõe-se que essa lista de verificações ajude os consumidores a julgar se um vinho é inerente e objetivamente "bom", o que se reflete nas notas que ele recebe. A avaliação de um crítico deve servir para indicar se uma garrafa é ótima

ou medíocre, independentemente do gosto pessoal. A nota 92/100 é a avaliação do vinho, e não o prazer que o crítico teve com ele.

Mas, se esses traços propiciam um parâmetro objetivo para a qualidade, por que os jurados discordam entre si — e até consigo mesmos — sobre que vinhos são bons? Se a qualidade fosse inerente e esse "sistema estético" pudesse reconhecê-la, então seria de esperar que os mesmos vinhos tivessem sempre as mesmas notas (ou notas bem próximas). Pelo menos, deveriam obter as mesmas notas dos mesmos críticos.

Isso, porém, nem sempre acontece no mundo real. Um estudo publicado pelo *Journal of Wine Economics* monitorou a confiabilidade dos jurados de vinhos em uma das maiores competições da Califórnia durante três anos. Em cada prova, cerca de 70 jurados testaram 30 taças de vinho cada um, alguns servidos três vezes da mesma garrafa, e então os premiaram com medalhas de ouro, prata, bronze ou nenhuma. Os resultados foram, no mínimo, constrangedores: apenas 10% foram consistentes em suas avaliações. A maioria atribuiu à mesma garrafa notas totalmente contraditórias. Um jurado deu a um vinho 90 pontos (prata) na primeira vez que o provou, 80 pontos (sem medalha) na segunda, alguns minutos depois, e finalmente, na terceira, decidiu que merecia um resultado quase perfeito de 96 pontos (ouro). O autor do estudo concluiu que as medalhas eram, em essência, distribuídas de modo aleatório. "É razoável prever que qualquer vinho que recebeu alguma medalha poderá receber qualquer outra medalha ou nenhuma em outra competição", escreveu ele.

Isso desperta pouca confiança no "sistema estético" que supostamente deveria proporcionar uma definição confiável de "bom", ainda mais quando esse estudo apenas corrobora o que outros têm observado. Um relatório publicado pela Grapevine, newsletter da Califórnia, rastreou 4 mil vinhos que participaram de uma dúzia de competições e descobriu que mais de mil receberam medalha de ouro em algumas competições e nenhuma em outras. O autor e físico Leonard Mlodinow escreveu no *Wall Street Journal* que um vinicultor apresentou o mesmo vinho sob três rótulos diferentes em uma única competição. Duas de suas garrafas foram rejeitadas (uma foi julgada "intragável") e a terceira, de vinho idêntico, ganhou duas medalhas de ouro.

O estudo sobre as competições de vinho da Califórnia descobriu que havia uma situação em que os jurados se mostravam extremamente consistentes: ao avaliar os vinhos de que não gostavam. A qualidade é indefinível. Mas não tem como esconder quando um vinho é ruim.

Essas definições de qualidade rodopiavam em minha cabeça na estrada de São Francisco a Santa Helena, onde a pesquisadora Lei toca seu laboratório. Já que o vinho "bom" resistia a uma descrição coerente, eu havia decidido visitar o epicentro do vinho "ruim" — ou mais exatamente do vinho de "grande mercado" — para ver se conseguia definir melhor o que é qualidade onde ela não existe.

A rodovia era ladeada por salões de degustação instalados em mansões em estilo Rainha Ana com jardins meticulosamente aparados, como poodles tosados. Muitas vinícolas pelas quais passei se preocupavam com as notas dadas pela Wine Spectator ou em saber como iam se sair em competições como as que o Journal of Wine Economics havia esmiuçado. No entanto, em relação ao vinho de grande mercado, produtoras como a Treasury estão geralmente mais preocupadas em conquistar o "estômago" do que pontos; a meta é afastar os consumidores da Bud Light e dos drinks engarrafados com vodca. Sob a batuta de Lei, a Treasury tentou conquistar consumidores de cerveja com a Sledgehammer [martelo, em inglês], uma arrebatadora linha de vinhos tintos que se gabava de "literalmente dar uma martelada em suas papilas gustativas!". (O slogan, que aparece no site ao lado de uma garrafa de Zinfandel explodindo em uma bola de fogo, foi escrito para ser grunhido: "Carne. Vinho. Bom.") Da mesma forma, a Treasury tentou atrair as consumidoras da margarita Skinnygirl com as bebidas da linha Be., selo que utiliza questionários do estilo Cosmopolitan para associar as mulheres com seu Pink Moscato (chamado "Be. Flirty") ou seu Riesling ("Be. Radiant"), de acordo com sua preferência entre sapatos de salto alto ou sapatilhas. Um comunicado de imprensa define a Be. como a primeira linha de vinhos da Treasury "projetada para atrair para o vinho o segmento cada vez mais influente de mulheres do milênio". Pense nisso por um segundo: um vinho que não é "feito", mas "projetado". Li em algum lugar uma referência de que vinhos como o Be. eram "desenvolvidos", e me pareceu que era a primeira vez desde que eu deixara o mundo da tecnologia que eu ouvia "desenvolver" usado como sinônimo de "criar".

Enfim, encontrei o laboratório de Lei no final de uma rua ladeada por casas térreas, em um prédio amarelo—mostarda escondido atrás de uma fileira de reservatórios baixos de concreto. SEM DEGUSTAÇÃO NEM VISITAS, avisava um cartaz na entrada, embora não houvesse nada de minimamente convidativo no conjunto de vagas de estacionamento.

Lei tinha cerca de 30 anos e trocara a calça jeans e a jaqueta Carhartt,

uniforme clássico da região dos vinhos, por vestido, meia-calça e botas de camurça pretos. Levou-me pela escada acarpetada até o laboratório, uma sala exígua e bem iluminada onde um assistente misturava cogumelos enlatados, pimenta-preta e cranberries em taças de vinho tinto alinhadas em bancadas de fórmica. Um lado da sala tinha uma série de cabines brancas bem iluminadas, cada uma com um minúsculo balcão embutido e uma cadeira. Era o local onde os participantes dos testes de vinhos ficavam livres de qualquer distração sensorial, como cheiros dispersos ou cores vivas. Fixadas perto da porta, letras de papel compunham as palavras PARTY TIME [hora da festa].

Antes de ingressar na Treasury em 2010, Lei passou cinco anos na Jack in the Box, empresa de fast-food, testando óleos de cozinha sem gordura trans para encontrar a maneira mais saborosa de fritar tudo, de batatas a nuggets de frango. Trabalhar com vinhos era "quase a mesma coisa" que desenvolver fast food, disse ela. Fiquei surpresa ao ouvir isso. Os críticos consideram que os vinhos projetados, como o Sledgehammer, não são melhores que os refrigerantes de lanchonetes: bebíveis, porém enjoativos; consistentes, porém chatos; produzidos industrialmente. Será que o trabalho de Lei consistia em transformar o vinho em um tipo de Coca-Cola alcoolizada, como eles afirmavam?

— Parece que estamos chegando lá. — ela encolheu os ombros.

— Um dos vinhos mais populares alguns anos atrás era o Moscato. Tem sabor bem parecido com o de refrigerante.

O laboratório de pesquisa sensorial da Treasury, primeiro do gênero em uma vinícola quando abriu, em 1989, foi fundado em parte de acordo com o princípio de que o vinho é mais parecido com salgadinhos ou refrigerantes do que parece. Nenhuma empresa lançaria um novo sabor de batata frita ou bebida energética sem pesquisa de mercado, avaliação sensorial e testes com os consumidores. Todas elas precisam de dados, números e análises. Por que seria diferente com o vinho? O laboratório de pesquisa sensorial que Lei herdou foi criado sob a supervisão da Beringer Vineyards, propriedade icônica da Califórnia que data de antes da Lei Seca e que então pertencia à Nestlé. (A Treasury comprou a Beringer em 2011.) A Nestlé tinha ampla experiência no desenvolvimento de artigos de supermercado, com marcas como Lean Cuisine, Haagen-Dazs e Coffee-Mate, de modo que, quando a equipe teve a ideia de submeter os vinhos a análises sensoriais para entender o que os consumidores apreciavam nos brancos e tintos, a diretoria achou que fazia sentido.

No entanto, o vinho nunca funcionou exatamente dessa maneira. As vinícolas costumam confiar em uma pequena equipe de especialistas, liderada por vinicultores, para produzir vinhos que satisfaçam a visão que eles têm daquilo que é "bom". As garrafas que recontextualizam o lugar de Morgan no universo quase sempre são feitas desse modo, criadas por artistas enólogos que seguem seu instinto visceral pela qualidade. Consultar os consumidores seria como se Monet liderasse grupos de discussão para decidir quais seriam as cores de seus próximos quadros.

Rompendo os processos já testados e comprovados, a Beringer — e agora a Treasury Wine Estates — abraçou a produção de vinhos. E eles decidiram incluir os gostos dos consumidores, e não só dos profissionais, para orientar o perfil de suas garrafas comerciais e masstige, abordagem também utilizada pelos vinicultores responsáveis pelos vinhos finos da empresa. (É apenas uma ferramenta a mais para garantir o sucesso.) A análise sensorial instituiu uma filosofia radicalmente nova: em vez de levar o vinho como ele é ao público, os produtores começaram a levar o público como ele é ao vinho. Essa abordagem foi adotada por outros gigantes, como a E.&J. Gallo (dos rótulos André, Carlo Rossi e Barefoot) e a Constellation Brands (das marcas Woodbridge, Robert Mondavi e Ravenwood, entre outras que hoje têm os próprios departamentos de pesquisa sensorial. (A Tragon oferece serviços similares a vinicultoras que não podem ter um laboratório.)

Lei me convidou para observar os primeiros passos de desenvolvimento de um vinho que, nos termos da indústria, foi "criado a partir do consumidor". Logo após minha chegada, um grupo de voluntários — todos da equipe da Treasury — se acomodou em uma sala de conferências para beber e descrever os 14 vinhos que compunham o mais recente estudo do laboratório. As garrafas, não identificadas, eram uma mescla dos produtos da Treasury com novos protótipos e vinhos de sucesso dos concorrentes, cujos perfis Lei e seus colegas poderiam, talvez, copiar. Na sessão que presenciei, ela pediu aos voluntários que debatessem que palavras usariam para descrever cada um dos vinhos, para ter certeza de que todos tinham a mesma definição de "frutado" ou "terroso", e mostrou as taças com cogumelos e cranberries que eu havia avistado antes, no caso de alguém precisar se lembrar do aroma. As "ferramentas de medição sensorial" de Lei, ou seja, os voluntários, não precisavam ser conhecedores de vinhos, apenas relativamente sensíveis às diferenças no que comiam, o que não oferecia garantia alguma. Segundo a Tragon, cerca de 30% de qualquer população "não sabe distinguir, senão por acaso, as diferenças entre os produtos

que consomem regularmente".

Em poucos dias, esses voluntários seriam levados às cabines para avaliar o caráter de cada vinho. Em seguida, mais de 100 provadores amadores (não da equipe da Treasury) avaliariam quanto gostavam de cada uma das 14 amostras. Ao comparar essas duas séries de dados — o perfil sensorial do vinho e aquele que os consumidores mais apreciavam —, Lei entenderia o que seus compradores-alvo procuravam. Talvez quisessem vinhos arroxeados com aroma de amora e baixa acidez ou então mais rosados, não envelhecidos em carvalho, de baixo teor alcoólico e com leve toque doce. O que quer que fosse, os vinicultores da Treasury refinariam a fórmula para agradar ao paladar dos consumidores. Eles ajustariam o blend, o processo de envelhecimento, a variedade de levedura, o plantio, o porta-enxerto ou o uso do carvalho, entre outras coisas.

— Se constataremos que o vinho A foi mais bem avaliado que o B, por conter nível de açúcar significativamente mais alto, então saberemos que só precisamos acrescentar um pouco de açúcar — explicou Lei.

Os provadores tendem a achar os vinhos opacos e escuros mais saborosos que os claros e translúcidos, como o Pinot Noir, de modo que a Treasury pode decidir alterar a coloração de seu vinho. Os consumidores são conhecidos por ensinar aos especialistas uma coisa ou outra sobre as novas tendências em matéria de vinho. Durante a década de 1990, época de expansão dos grandes Chardonnays amanteigados, um dos painéis de teste da Tragon rejeitou os vinhos envelhecidos em carvalho que então estavam na moda; os provadores preferiram uma garrafa de US\$ 4 não envelhecida em carvalho a qualquer outra que provaram. Entretanto, quando os pesquisadores propuseram à vinícola que havia encomendado o estudo projetar uma linha de vinhos não envelhecidos em carvalho, esta os dispensou.

— Disseram: "Vocês são loucos. Saiam de nosso escritório" — contou-me Rebecca Bleibaum, diretora—executiva sensorial da Tragon.

Hoje, são os Chardonnays mais simples e sem carvalho que provocam furor.

Provei os vinhos que Lei tinha separado para os testes e entendi por que evocavam algo saído de uma loja de conveniências. Lembravam-me smoothies de mirtilo com um toque de vodka e de calda da Hershey's. Contundo, eu tentava

manter a mente aberta. "O preço é um engodo", pensei. "Não seja tão metida." Para dizer a verdade, eu não tinha a mínima vontade de terminar as taças. Nada novo se revelava após o segundo gole. Os vinhos eram doces, xaroposos e pesados.

Nesse sentido, atendiam aos gostos dos consumidores de rótulos comerciais e masstige, que tendem a preferir vinhos frutados e doces com menos adstringência, acidez e complexidade. Isso fazia daquelas garrafas um tipo de antítese àquilo que os conhecedores de vinho considerariam "bom". Rememorei uma sessão de degustação às cegas em que a sommelière do Jean-Georges descreveu o horror de ter trabalhado em um casamento em que serviram vinhos Beringer. "Meu amigo e eu nos aventuramos a experimentar o Chardonnay, e nossa reação foi: "Ecaaaaaaaaaa!", lamentara, recebendo acenos de simpatia. "Bebi muito uísque e refrigerante naquela noite." Os vinhos de Lei tinham tanta semelhança com o Rousseau terroso de Morgan que custava US\$ 1.200 quanto uma barra de Snickers tem com uma codorna assada.

Embora Morgan provavelmente se recusasse a engolir qualquer das amostras de Lei, produzir vinhos "a partir do consumidor" vem transformando o prazer que as pessoas sentem com a bebida. Em 2007, a garrafa do tipo Sledgehammer chegou à nota mínima que a Tragou considera necessária para um produto comercialmente viável. Os consumidores desprezavam esses vinhos, atribuindo-lhes notas tão baixas quanto as do espinafre ou das ervilhas congeladas; eram suportáveis, porém nem um pouco agradáveis. Hoje, como os vinhos de grande mercado melhoraram a ponto de satisfazer o gosto dos consumidores, os avaliadores costumam dar a essas garrafas notas tão altas quanto as dos sorvetes de nível superior, como os da Haagen-Dazs.

— São vinhos que se encaixam na categoria indulgente "adoro" — disse Rebecca.

— Em um teste às cegas, o consumidores os adoram.

A acidez e a aspereza na boca do Bordeaux são sabores que podem ser adquiridos. O Yellow Tail ou o Sledgehammer, com suas intensas notas frutadas e o retrogosto doce, convêm mais aos consumidores que, como muitos de nós, seguem uma dieta à base de bebidas lácteas adoçadas e águas aromatizadas. As pessoas como Lei e Rebecca têm um lema: "O marketing vai levar você a comprar um vinho uma vez.

A experiência sensorial vai levá-lo a comprar novamente". (John Thorngate, diretor do departamento sensorial da Constellation, acredita que essa lógica não se aplica a produtos de luxo. Para ele, tais consumidores são totalmente irracionais: "As pessoas que bebem o vinho Screaming Eagle" — que pode ser seu por módicos US\$ 1 mil — "e que não gostam dele vão continuar a bebê-lo porque faz com que se sintam bem".)

Não era exatamente essa a resposta que eu esperava para a questão da qualidade. Assim, embora fosse um contrassenso, os vinhos "ruins" eram de fato vinhos que ao paladar pareciam "bons", pelo menos para muitos consumidores.

Produtoras como a Treasury tinham adotado uma definição de qualidade que era bem mais simples que a de Robert Parker ou a da Court of Master Sommeliers: um vinho é bom se muitas pessoas gostam dele intuitivamente, sem precisar saber nada sobre equilíbrio e final. Essas garrafas "ruins" são produzidas para proporcionar máximo prazer, de modo que possam ser apreciadas sem manual do usuário nem apelo algum às inclinações naturais de quem bebe. E que mal haveria nisso? Tendências paralelas existem na música, na moda, nos filmes e na arte, onde níveis baixos e altos conseguem coexistir. Você provavelmente não gostaria de ouvir Felix Mendelssohn em uma rave, tampouco de se casar ao som de "Wrecking ball", de Miley Cyrus. Já que eu estava na Califórnia, fiz um desvio para encontrar Tim Hanni, ex-funcionário da Beringer e um dos primeiros norte-americanos a se tornar mestre em vinho, distinção excepcional concedida pelo Institute of Masters of Wine. Apesar do título importante, Tiro é chamado de "antiesnobe do vinho" por incentivar os colegas a repensar as normas de apreciação da bebida — mais especificamente, a jogar fora toda a cartilha atual. Ele desdenha as regras de harmonização da comida com o vinho, tem concedido medalhas de ouro a vinhos em que a maior parte dos conhecedores não tocara ("Chocolate Cherry Trufe" ^{7}, alguém quer?) e acha que ensinar os consumidores a apreciar mais os Grand Crus do que o Sledgehammer é uma abordagem errada e condescendente.

Em uma unidade da Starbucks não longe do laboratório de Lei, Tim argumentou que a definição de vinho "bom" dos enófilos não tem nada a ver com o sabor ou a maneira como é feito. Em vez disso, a seu ver, baseia-se na pressão dos colegas e em uma mentalidade herdada. Na esperança de serem aceitos entre as pessoas "por dentro" do mundo do vinho, os aspirantes a esnobes imitam os gostos dos esnobes, e as preferências vêm daí. Se você não souber muito sobre vinhos, pode admitir que é uma tábula rasa e livre de vieses. Agora,

pense na palavra "Bordeaux". Se algo, qualquer coisa, lhe veio à mente — talvez uma associação imediata a castelos, ou pessoas ricas, ou tradição —, é porque, em algum momento, um artigo ou comentário informal de um amigo influenciou o que você considera ter bom sabor.

— Para ter prazer com garrafas elogiadas pela crítica, você precisa abrir mão de seus gostos e inclinações naturais e adotar a ilusão coletiva do que é o vinho — disse Tim, que, antes de se curar do alcoolismo, provou mais do que seu quinhão de vinhos clássicos.

Segundo ele, todos nós temos uma sensibilidade única para os sabores que deveria nos encaminhar para os vinhos que apreciamos. Espera-se que os amantes de vinho se apaixonem por Barolos tânicos e mais amargos mesmo que, quando crianças, quisessem instintivamente coisas doces e torcessem o nariz diante de sabores amargos, uma defesa evolucionária contra a ingestão de alimentos tóxicos.

— Se você aprender a amar o Barolo, seu paladar não estará se tornando maduro, e sim artificial — explicou Tim.

— Você descarta a tendência natural a preferir sabores doces e até aprende a fazer caretas. E não só em relação ao vinho, mas também às pessoas, porque isso faz

Parte da crítica. Você aprende o que supostamente deve e não deve apreciar, assim como de quem supostamente deve gostar por associação com aquilo de que supostamente não aprecia. Você aprende a criticar não só o maldito vinho, mas as malditas pessoas que gostam desse vinho.

O argumento de Tim não é novo. Remete a uma teoria do sociólogo francês Pierre Bourdieu em seu livro *A distinção: crítica social do julgamento* (1984). Bourdieu afirma que aprendemos a apreciar coisas — golfe, braços magros, ópera, champanhe — por causa do capital social e cultural que adquirimos ao abraçar certas ocupações e rejeitar outras. Segundo ele, nenhum gosto é puro. À medida que interagimos com nosso círculo social, absorvemos sugestões sobre as coisas que deveríamos e não deveríamos celebrar para sermos aceitos por nossos pares. No final, admiramos qualquer coisa que nos torne admiráveis. "O gosto classifica, e classifica o classificador", escreveu Bourdieu. Dessa perspectiva, ansiar por vinhos Domaine de la Romanée-Conti parece arbitrário e até um tanto sinistro. Um "bom" vinho é qualquer coisa que um

estrato da sociedade batize de "bom" vinho, por motivos que podem ter pouco a ver com o conteúdo da garrafa, e utilizamos a maneira como as pessoas julgam os vinhos para, então, julgá-las. Isso dá uma nova compleição, pouco lisonjeira, ao trabalho do sommelier: ao conduzir seus clientes aos vinhos de qualidade, o *somm* basicamente ajuda as classes mais altas a se diferenciar das pessoas comuns por meio de uma noção bastante arbitrária de "bom".

Tim dava voz a uma dúvida persistente que fazia parte do que me fascinava no vinho, antes de mais nada. Eu não acreditava que houvesse uma conspiração em massa para ditar os gostos do mundo, mas me parecia possível que até os especialistas fossem culpados de apreciar vinhos não porque fossem bons, e sim porque tinham aprendido a dizer que eram bons. Os vinhos que eles escolhiam como prediletos refletiam sua identidade. Achei significativo que, enquanto outras pessoas postam selfies no Instagram, os sommeliers compartilham fotos das garrafas que beberam. Esses rótulos revelam algo sobre as pessoas que são, e muitos terminam o turno publicando fotos da "#melhorgarrafadanoite" para mostrar o que provaram. Morgan admitiu que se sentia frustrado com a pressão de ter de se adequar às preferências do momento. Reclamava dos *somms* que criticavam as pessoas que não abraçavam a ideia de que um novo produtor de champanhe da moda era a melhor coisa que tinha acontecido para o vinho espumante desde a invenção da rolha.

— Todos se tornam radicais em relação a isso — queixava-se ele.

— E há essa questão das pessoas que gastam US\$ 350 em uma garrafa de vinho e não admitem que não gostaram do que beberam.

Talvez o vinho "ruim" não fosse realmente tão ruim. Pelo menos, representava um convite de boas-vindas para quem, de outro modo, talvez nunca provasse uma taça sequer.

— Muitas pessoas começam com vinho doce, depois mudam para o nível dos vinhos de luxo e então se tornam colecionadoras ou consumidoras de vinhos ou mesmo esnobes — disse Lei.

Ela via suas garrafas como um treinamento para futuros enólogos. Os consumidores que adoravam o Sledgehammer podiam estar a poucas garrafas de se tornar os esnobes que desdenhariam esse mesmo vinho como lixo.

Antes de deixar o laboratório de Lei, avistei um pequeno pacote de

plástico em uma estante de seu escritório. Continha lascas de madeira que pareciam ser um tipo de tempero para vinho. AMOSTRAS DE CAMELO AMANTEIGADO E CHOCOLATE EM QUADRADOS, indicava a etiqueta.

Considerando tudo o que eu havia aprendido, parecia difícil rotular esses vinhos como "ruins" com base apenas no sabor. Mas haveria mesmo algo problemático em relação à maneira como eram feitos, ou melhor, projetados?

Todo ano, 14 mil vinicultores e produtores de uva se reúnem no centro de convenções de Sacramento para o Unified Wine & Grape Symposium, salão de negócios em que os produtores vão comprar rolhas de cortiça ou silicone, barris, garrafas, cápsulas, centrífugas, concentrados, estabilizantes de cor, moedores, aromatizantes, enzimas, máquinas de eletrodiálise, tubos de infusão, tanques, prensas e bombas.

Lei e Tim iam participar; eu também fui.

— Se não vai a esse salão, você não é do ramo — disse-me um funcionário da Tragon.

Ao me explicar todas as maneiras pelas quais a Treasury conseguia adaptar seus vinhos ao gosto dos consumidores, Lei descreveu um grau de controle do processo de fabricação que até então me parecia impossível. Cor, amargor, tanino, aroma — de amora, cereja, ameixa —, cada item podia ser ajustado conforme o desejo dos clientes. Era como se os vinicultores tivessem um indicador de cada atributo do vinho.

E eles têm. Eu não havia entendido plenamente como isso podia ser realizado com tanta precisão até encontrar bandos de homens trajando coletes de lã e botas no salão. Seus produtos tinham nomes futurísticos que sugeriam uma manipulação de sabores digna de ficção científica: Accuvin, UberVine, Dynamos, Nutristart, Turbicel, Zyme-O-Clear, Thor. Estavam longe dos rótulos acolhedores encontrados na maioria das lojas de vinho, como Barefoot ou Naked Grape.

Zyme-O-Clear e Thor não costumam ser citados nas histórias sobre a maneira de fazer vinho. A visão global, repleta de tradição, altamente estereotipada e sem nuances de onde vêm os vinhos finos, recitada em lojas e visitas a vinhedos, é mais ou menos a seguinte: primeiro, o vinicultor planta as vinhas em certo lote de terreno com o terroir ideal para a variedade que quer cultivar. Então, quando os frutos começam a se formar, como os cultivos

saudáveis dependem de um bom clima, ele pragueja contra o sol, as nuvens, a chuva, o céu, por causa do calor, do frio, do tempo úmido, do ar seco e porque as uvas estão muito doces, ácidas, mofadas, desidratadas para o vinho ideal. Finalmente, ele colhe, separa e tritura as uvas e transfere o preparado para algum tipo de reservatório, como um tanque de aço inoxidável. A levedura, seja ela proveniente da casca das uvas ou acrescentada em separado, provoca a fermentação. Os fungos consomem o açúcar do fruto e o libera na forma de (entre outras coisas) álcool e dióxido de carbono, além dos componentes aromáticos que contribuem para o odor do vinho. Uma vez fermentado o suco, o vinicultor pode transferi-lo para barris, de modo que pequenas doses de oxigênio se infiltrem pela superfície porosa da madeira, proporcionando sabor de carvalho à bebida, ou mantê-lo no tanque de aço inoxidável para preservar o frescor e os sabores frutados, ou transferi-lo para um tanque de concreto oval para obter um meio-termo entre os efeitos do carvalho e os do aço inoxidável. Finalmente, ele engarrafa o vinho e o comercializa.

Os consumidores tendem a imaginar qualquer vinho, não importam o preço e a origem, como o produto desse tradicional processo agrário. É difícil criticá-los, já que os produtores de vinho costumam enfatizar o aspecto artesanal, mesmo que não o sigam. Os rótulos da Sutter Home reproduzem uma cena bucólica de vinhas ao lado de uma casa vitoriana e, abaixo, um brasão e as menções "Family vineyards since 1890" [vinhedos familiares desde 1890] e "Family owned in the Napa Valley" [propriedade familiar no Napa Valley]. Isso sugere uma operação dirigida por mamãe e papai, de nossa família para a sua. Só que você nunca pensou que a vinícola tem tamanho industrial e produz 120 milhões de garrafas por ano, o suficiente para distribuir algumas garrafas a cada família dos 50 estados norte-americanos.

A realidade da produção de vinho no século XXI é, em geral, menos 'Os pioneiros' e mais 'Gattaca'. Isso é especialmente verdadeiro para as operações industriais que produzem altíssimos volumes de garrafas comerciais e masstige, assim como vinhos finos na faixa de US\$ 40. Nem todos os vinhos baratos sofrem intervenção química. No entanto, para as vinícolas que querem manter os preços baixos e a produção alta, a natureza não tem mais a palavra final em relação ao sabor.

— Em vez de deixar as uvas decidirem aonde querem ir, você produz... você... constrói um vinho que responda ao paladar do vinicultor individual — explicou um vendedor do estande da United Symposiums American Tartaric

Products.

— E não se trata de trapacear — adiantou-se, como se estivesse lendo minha mente —, mas de criar um produto melhor.

Há artifícios para corrigir falhas e até desenvolver características. O vinho está muito tânico? Aprimore-o com Ovo-Pure (clara em pó), ictiocola (granulado feito com bexiga de peixe), gelatina (geralmente derivada de ossos bovinos e pele suína) ou, se for um branco, elimine as proteínas desagradáveis que o deixam turvo com Puri-Bent (argila bentonita, usada em caixas sanitárias para gatos). Falta tanino? Substitua barris de US\$ 1 mil por sacos de lascas de carvalho (pequenos pedaços de madeira assados para dar sabor), tábuas para tanques (longos bastões de carvalho), pó de carvalho (como o nome indica) ou algumas gotas de tanino de carvalho líquido (escolha entre "café achocolatado" e "baunilha") ou simule a textura de vinhos envelhecidos em barris com tanino em pó e dobre o preço final. ("Tipicamente, a garrafa de US\$ 8 — US\$ 12 pode chegar a US\$ 15 — US\$ 20 porque é mais parecida com a qualidade do barril... Você lhe dá uma roupa", explicou um representante de vendas.)

O vinho está fino demais? Dê-lhe uma sensação de plenitude na boca com goma—arábica (um ingrediente também encontrado em glacês e tintas de aquarela). Espumoso demais? Acrescente umas gotas de agente antiespumante (óleo de silicone comestível). Elimine a acidez com carbonato de potássio (um sal branco) ou carbonato de cálcio (giz). Eleve a acidez com ácido tartárico (também conhecido como creme de tártaro). Aumente o álcool misturando o mosto da uva prensada com concentrado de uva adoçado ou apenas açúcar. Reduza o álcool com cones de centrifugação da ConeTech, máquina de osmose reversa da Vinovation ou água. Crie um Bordeaux envelhecido com levedura Lesaffre ou derivados de levedura. Acentue os aromas de "manteiga fresca" e "mel" com levedura CY3079 ou o de "Coca-Cola de cereja" com Rhône 2226. Você também pode perguntar ao "encantador de leveduras" do estande da Lallemmand qual levedura atende melhor suas "metas estilísticas (Para um Sauvignon Blanc com aromas cítricos, utilize a Uvaferm SVG; para aromas de pera e melão, a Lalvin Ball; para maracujá, a Vitilevure Elixir.) Mate todos os micróbios com Velcorin (tenha cuidado, porque é tóxico) e preserve a coisa toda com dióxido de enxofre.

Isso feito, se ainda não gostar do vinho, acrescente aquele je ne sais quoi com algumas gotas de Mega Purple. Trata-se de um concentrado de suco de uva, também chamado de "poção mágica", que pode deixar o vinho mais

redondo, com toque mais doce no final e cor mais rica, camuflar o caráter verde, mascarar o cheiro de cavalo da brett e realçar os sabores frutados. Ninguém vai admitir que o usa, mas estima-se que seja incluído em 25 milhões de garrafas por ano.

— Virtualmente, todo mundo utiliza — confessou o presidente da vinícola Monterey County à revista Wines and Vines.

— Está em todas as garrafas de até US\$ 20, mas não tanto nas garrafas acima disso.

Existem mais de 60 aditivos que legalmente podem entrar na composição do vinho. Uma vendedora do estande da BSG, onde os extratos líquidos de carvalho estavam à mostra, irritou-se quando mencionei o fato de ocultar a ajuda química na fabricação do vinho.

— A mãe natureza tem gostos estranhos — retrucou.

— Com certeza, Deus é quem faz vinho, mas talvez você não goste dele.

A desonestidade científica também faz vinho, e talvez você não goste dele. O resultado final pode ter o gosto daquilo que bebi com Lei: root-beer ^{8} engarrafada e tampada com rolha. Os conhecedores afirmam que essa fabricação "controlada", como um tipo de Auto-Tune ou Photoshop do paladar, propicia vinhos sem alma e absolutamente limpos que são perfeitos demais.

Então, podemos dizer que o vinho ruim é feito com atalhos de alta tecnologia e o vinho bom não é manipulado? Bingo, os defensores dos vinhos naturais vão concordar. Os vinicultores naturais rejeitam as 4 máquinas, os agentes de refino, as leveduras e enzimas que levam a vinhos "maduros demais ou manipulados demais", tão criticados pela jornalista Alice Feiring, defensora dessa causa. Os vinhos processados são considerados o equivalente enológico dos alimentos processados, se não piores. Feiring relata em seu blog uma "tragédia" na passagem do Ano-Novo, em que foi obrigada a enfrentar um champanhe feito industrialmente. "Era cínico. Era falso. Era uma traição", lamenta. Os vinhos naturais, que ela define como "sem acréscimos, sem supressões", oferecem ostensivamente suco fermentado de uva como Deus quis: variado, honesto e gloriosamente imperfeito. Esses vinhos são bons, mesmo que, às vezes, bem... sejam ruins — "turvos, com cheiro estranho de alga que dá a impressão de que foram feitos por hobbits franceses que não tomam banho", nas

palavras de Ray Isle, editor de vinhos da revista Food & Wine.

Não é preciso ser "vegano militante do mundo do vinho" (nas palavras de Feiring) para reconhecer que beber uma mistura de uvas fermentadas com excremento de levedura tratada com clara de ovo e dióxido de enxofre não soa como algo prazeroso. Contudo, essa descrição, pouco apetitosa em si, poderia se aplicar tanto a produtos de supermercado como a algumas das garrafas mais ilustres do mundo. Um Château Margaux não sofrerá intervenções tecnológicas tão pesadas quanto as da Treasury em vinhos como o Sledgehammer; nele serão utilizados materiais de melhor qualidade, em busca de sabores diferentes. Entretanto, a menos que você seja um vegano militante, uma pequena massagem química no vinho não é necessariamente o que distingue o vinho bom do ruim. Faz muito tempo que a fabricação do vinho tem fundido arte e ciência, ainda que não seja essa a história contada à maior parte dos consumidores. Os bordelesas vêm refinando o vinho com clara de ovo há séculos e não desconhecem o dióxido de enxofre, um conservante usado nos vinhos da Antiguidade para evitar que estragassem. Até os barris, que hoje parecem a quintessência da tradição, foram a mais nova tecnologia que os romanos adotaram depois de terem armazenado os vinhos em recipientes de argila, conhecidos como ânforas, durante milênios. Alguns produtores se orgulham de empregar "métodos pré-industriais" que rejeitam qualquer aditivo, sem atentarem ao fato de que os antigos romanos aprimoravam seus vinhos com sangue de porco, pó de mármore, água do mar e até chumbo, uma fonte de doçura. E, embora os componentes químicos adicionados aos vinhos possam parecer alarmantes, alguns deles, como o ácido tartárico, aparecem naturalmente nas uvas. Quando se trata de vinhos que foram "manipulados" pela ciência, a distinção entre bom e ruim pode ser apenas em termos de grau, não de tipo.

A fabricação controlada do vinho criou um rebuliço na discussão sobre a qualidade. Antes, era fácil apontar os vinhos categoricamente ruins, no sentido técnico da palavra. Falhos, defeituosos, errados, tinham cheiro de estábulo e de esparadrapo usado, por causa da ação da levedura *Brettanomyces* em barris contaminados e não esterilizados. Fediam a vinagre por excesso de oxigênio ou a chucrute e ovo podre por falta dele. As bombas e os pós têm erradicado essas falhas. "Menos de 1% dos vinhos disponíveis no mercado internacional apresentam defeito de fabricação", escreve a crítica de vinhos Jancis Robinson em *Como degustar vinhos*. Então, de certo modo, talvez tenhamos esquecido o sabor real do vinho ruim. A diferença entre vinhos "ruins" e ótimos está diminuindo também à medida que os vinicultores utilizam atalhos químicos não

só para evitar erros flagrantes, como para copiar os produtores de ponta, replicando o efeito do carvalho por uma fração do preço do verdadeiro barril, apropriado para um clima mais frio, e obtendo alta qualidade em vinhedos medíocres. "Uma das ironias do atual mercado de vinhos", escreve Robinson, "é que, ao mesmo tempo que a diferença de preços entre as garrafas mais baratas e mais caras nunca foi tão grande, a diferença de qualidade entre esses dois extremos; nunca foi tão pequena." De fato, a revolução industrial na vinicultura democratizou o vinho decente.

— Um produtor da Central Coast (a terra—mãe do vinho em garrações na Califórnia) pode fazer um Cabernet que tenha um sabor bem parecido com o Cabernet do Napa Valley usando esses produtos", exclamou um vendedor no salão, debruçando-se sobre um mostruário de vidro repleto de pós brancos, marrons e amarelos. Aproximou-se e disse em voz baixa:

— Os caras do nível de cima odeiam isso.

Voltei a Nova York sentindo mais simpatia pelos sommeliers que tinham balbuciado respostas irrelevantes na primeira vez em que lhes perguntei sobre o que tornava um vinho bom. Talvez não existisse uma única maneira certa de medir a qualidade. No entanto, ainda faltava um padrão que eu pudesse adotar. Preço, química, o "sistema estético" dos críticos — tudo parecia estreito demais, com óbvias falhas e inconsistências. Além disso, eu não estava pronta a admitir que a maneira como o vinho era feito definia sua qualidade, da mesma forma que não aceitava que cada canção dos Beatles fosse ótima só pelo fato de ser dos Beatles. Estava mais inclinada a acreditar que a resposta envolvia o momento em que o vinho toca os lábios. Eu sabia que os vinhos de Lei e o Yquem que eu havia provado pertenciam a categorias distintas. Até alguns de meus amigos que não sabiam que "Shiraz" e "Syrah" são a mesma coisa podiam distinguir facilmente os vinhos comerciais dos artesanais. Comprei duas garrafas de Shiraz australiano — um Yellow Tail por US\$ 7,99 e um Jauma orgânico por US\$ 39,99 — para um jantar e decantei ambos de modo que ninguém visse as garrafas. As pessoas tomaram um único gole do Yellow Tail antes de rejeitá-lo.

— Acho que você provocou danos permanentes a minhas papilas gustativas — queixou-se Matt.

Eu não duvidava que havia uma diferença nítida. Simplesmente, não sabia como articulá-la.

Foi por capricho que mandei um e-mail a Paul Grieco, autoproclamado "senhor do Riesling" de Nova York e cofundador da rede de bares de vinho Terroir, dona do minúsculo lugar ao qual Morgan me levava para beber pela primeira vez. Apesar de uma longa e conceituada carreira em um dos restaurantes mais finos e respeitados de Manhattan, algumas pessoas (por carinho, acredito) o chamavam de "louco" pelas costas. Ele fabricava vinho segundo as próprias regras. Já que os tradicionalistas do mundo do vinho não haviam conseguido me ajudar a resolver a questão da qualidade, eu esperava que esse rebelde pudesse.

Paul tinha opiniões fortes sobre vinho e não hesitava em atormentar seus clientes para ser ouvido. No Terroir Murray Hill, ele os sobressaltava com Black Sabbath e Motörhead, nas "Segundas do Heavy Metal", noite temática semanal em homenagem aos vinhos cultivados em solos ricos em metal. Imprimia tatuagens temporárias tendo o vinho como tema e as colava em quem permanecesse ali tempo suficiente. A carta de vinhos do Terroir, ou "a Bíblia", como chamava Paul, era mais um manifesto de 61 páginas completa e propositalmente impenetrável do que uma lista de bebidas. "Ela mostra o dedo do meio ao cliente", disse ele um dia, com orgulho. Por cinco anos, Paul promoveu o "Verão do Riesling" para combater aquilo que considerava uma exclusão maligna e injusta da uva, recusando-se a vender uma única taça de vinho branco que não fosse Riesling. "Quer Sauvignon Blanc? Dane-se, aqui está um Riesling." "Quer Chardonnay? Dane-se, experimente este Riesling." Os clientes viravam as costas e iam embora. Seu sócio teve um ataque, mas Paul pensava que valia a pena perder alguns consumidores para espalhar o evangelho do Riesling.

Eu gostava especialmente disso, para o horror dos esnobes do vinho do mundo todo. A carta de Paul continha desde o Blue Nun, uma porcaria vendida em supermercados, até o Sassicaia, de US\$ 1.900, sem contar alguns vinhos em embalagem longa vida. Já que estava me rendendo à ideia de que não existiam critérios claros e objetivos daquilo que tornava um vinho "bom", respeitava o fato de Paul não torcer o nariz para todos os vinhos "ruins". Ele não gostava do Blue Nun, mas apreciava seu significado histórico, como a garrafa que havia apresentado a uva Riesling aos norte-americanos e depois os afastado dela.

Quando encontrei Paul no Terroir Tribeca, bar descolado, com aspecto de calabouço confortável, ele me pareceu um pouco estranho. Um bigode fino delineava o contorno de seu lábio superior, como se tivesse sido desenhado a

lápiz, e uma barba preta descuidada descia rumo ao peito feito musgo.

Mesmo quando eu concordava com ele, Paul tinha tendência a querer discutir. Logo percebemos que nenhum de nós dava muita importância à pretensão que em geral acompanha uma taça de Sancerre. Mesmo assim, ele não parou de gritar.

— É um suco de uva com álcool danado! É a bebida do prazer! Nada mais, nada menos! — rugiu.

— Acho que você deveria acabar com toda a indústria de sommeliers do vinho e dizer que estamos completamente errados!... Por tudo o que dizemos, pelas coisas que focamos, por todos os nossos estudos, por toda a postura pretensiosa que adotamos, não levamos as pessoas a beber! Mais! Vinho! — estávamos sentados em banquetas de metal altas, e Paul batia na mesinha com as duas mãos após cada palavra.

— Beber! — Bum. — Mais! — Bum. — Vinho! — Bum.

— Quando a arca de Noé atracou no Monte Ararat 8.500 anos atrás, qual foi a primeira coisa que Noé fez? Plantou vinhas, cultivou uvas, fez vinho, ficou bêbado e desmaiou pelado! Então, se recuarmos a civilização até esse ponto... e por que não!... desde o começo o vinho esteve conosco!

Paul queria mudar o mundo, e para ele isso significava levar as pessoas a beber mais vinho e a se sentir confortáveis com isso.

— Nosso mundo do vinho, como diria Thomas Friedman, deve ser plano. Plano e enorme! — gritou.

Ele acreditava que o vinho era "transportacional", mas odiava as pessoas que "continuam glorificando a preciosidade desse pequeno mundo do vinho".

— Quero que você, em qualquer cidade, possa ir à mercearia e encontrar lá um pacote de seis Budweiser por... quanto custa?... digamos, US\$ 7 e, ao lado, um pacote de seis garrafas com o rótulo "Terroir Pinot Grigio" por US\$ 8 ou US\$ 9. Um pouco mais caro, mas não tanto para dissuadi-lo de pensar:

"Hum, o que vou levar... Hum... Vou receber a família... Bingo!"

— Bum!

— "Vou levar o Pinot Grigio."

Um distribuidor o interrompeu, para servir-lhe uma amostra de vinho grego. Enquanto tomava um pequeno gole, Paul deliberadamente desviou a conversa sobre a garrafa para falar da situação geral na Grécia. Ao contrário de Joe e Lara no L'Apicio, Paul não se interessava em ouvir a história da vinicultura ou do vinicultor. Queria beber o vinho pelo que era — não pelo que imaginava que fosse, não pela linda vista dos vinhedos —, apenas pela maneira como o tocava. Era conhecido por ir a degustações vestido como um fugitivo — óculos escuros, chapéu cobrindo os olhos, sem contato visual — para evitar conversas que pudessem distraí-lo dos vinhos.

Quando o distribuidor saiu, perguntei-lhe o que procurava em uma garrafa.

— O vinho precisa ser delicioso. Era vago.

— Existem alguns... critérios particulares para ser delicioso? — perguntei.

— Um gole leva a outro — disse ele.

— Uma taça leva a outra. Uma garrafa leva a outra.

Foi então que uma alemã magrinha entrou pedindo um aperitivo, e, enquanto Paul tentava convencê-la a tomar um xerez, refleti sobre o que ele tinha dito. "Um gole leva a outro." A definição de qualidade, daquilo que faz um vinho "bom" seria tão óbvia, tão simples, tão... verdadeira?

Gostei do fato de que isso permitia a vinhos ruins serem ótimos no momento certo. Lembrei-me de um 4 de Julho que passei em uma praia de Massachusetts. A noite agradável se tornou fantástica graças a uma garrafa de rosé suave, barato e com gosto de chiclete vindo sabe-se lá de onde, sem dúvida feito com levedura escolhida em um catálogo e uma longa lista de aditivos de lavanderia. Nada me convenceria de que o precioso Rousseau de Morgan teria sido melhor. Ele me distrairia dos marshmallows assados, das pessoas, das lagostas abertas em pratos de papelão cobertos de areia. Naquela situação, aquele vinho ótimo teria sido ruim. Em certos momentos, o Rousseau, ou qualquer um dos vinhos "ótimos", não seria adequado, por sua grandeza excessiva. Um gole daquele rosé ruim manipulado levou a outro gole e, então, a outra garrafa porque naquele momento era um vinho perfeito.

No entanto, a definição de Paul também permitia — e insinuava — que o vinho fosse mais. Um gole que leva a outro porque o vinho é agradável reflete apenas um dos muitos sentimentos que a bebida pode produzir. Uma taça de um grande vinho leva à segunda porque o primeiro gole desperta um sentimento de surpresa e curiosidade. Os grandes vinhos nos fazem querer mais goles — e mais taças — não porque estamos com sede, mas porque há algo que não entendemos completamente da primeira vez, algo que nos deixa curiosos, que é enigmático.

"Um gole leva a outro" comprova, também, que o vinho é um processo. Os bons vinhos levam você a experimentar algo diferente. A primeira taça de um vinho pode levar à segunda de algo diferente, talvez melhor, talvez pior, mas pelo menos uma nova experiência, com novas dimensões.

— Então — perguntei a Paul quando voltou —, você achou o vinho grego saboroso?

Ele ajustou os óculos, alinhando a armação com as sobrancelhas, sob o cabelo escuro espetado, e me observou longamente com os olhos semicerrados.

— Pensei que já tivesse lhe dito: um gole leva a outro. Você me viu tomar um segundo gole.

Olhei para baixo. Ele tinha terminado a taça.

— Sim, aqui está sua resposta: saboroso

Talvez aí esteja a grandeza. Ela desafia qualquer expressão estereotipada. Como afirmou Morgan, há um mistério nisso, assim como nenhum acorde sozinho transforma um solo de piano melodioso em assombroso e nenhuma cor determina que quadros nos deixam fascinados. Se a grandeza dependesse de uma fórmula, ela se tornaria trivial. Entretanto, sabemos reconhecê-la quando a provamos e na maneira como sua lembrança permanece.

CAPÍTULO OITO

Dez mandamentos

No DECORRER DOS ESTUDOS, DAS DEGUSTAÇÕES E DO TEMPO PASSADO EM salões de restaurantes, meu vocabulário cresceu de uma forma que eu não esperava — "evoluiu", como diriam os sommeliers em relação a um vinho mais velho, cujo "aroma" se tornou "buquê".

"Voo" não se referia a algo que exigia um cartão de embarque, mas a várias taças enfileiradas. Manter "contato de pele prolongado" não era uma cantada; significava deixar as cascas de uva em seu suco para acrescentar textura e cor. "Casa com piscina" era um restaurante em que o pessoal dividia as gorjetas e não um lugar pretensioso para visitar nos Hamptons.

"Simples" designava um turno, e "dobrado", dois. "Restaurant Week" era "como um brunch permanente", e brunch era o inferno. Era quando as "PSDs" (pessoas com senso de direito) vinham provar coisas ótimas cujo preço total não queriam pagar. "Turno completo" indicava o tempo de uma mesa durante o serviço, do momento em que as pessoas sentavam até a nova arrumação, a "mise en place". O salão podia ter três turnos completos à noite nos fins de semana e até três e meio na "estação", os meses entre outubro e dezembro, quando os nova-iorquinos consumiam como se não houvesse amanhã. No começo de cada turno, o sommelier "marcava" as mesas com taças e então "apostava no cliente", na esperança de poder "alongá-lo" para uma garrafa bem cara. Os "necrófilos" gostavam de vinhos antigos e avinagrados que estavam perto da morte. Quem bebia um ótimo vinho cedo demais era acusado de "infanticídio". "Vinho da Suíça" se referia a uma garrafa neutra que combinava com todos os pratos da mesa. "Venda de mão" denominava um vinho estranho que o sommelier precisaria explicar caso o cliente o escolhesse; aí, ele se tornava um "vinho-gatilho", obrigando o *somm* a descrever seus aromas, para ter certeza absoluta de que a mesa queria mesmo um vinho laranja sem sulfitos originário da Eslovênia e envelhecido em ânfora. "Vinho de apelo" era aquela coisa entediante que os tímidos novatos em vinho pediam automaticamente: Sancerre, Prosecco, Cabernet da Califórnia. Em geral, competia com o "suco de puma", também conhecido como "crack de puma", que são os Malbecs argentinos, fortes

e doces, o Chardonnay envelhecido em carvalho e o Sauvignon Blanc da Nova Zelândia, extremamente verde. Os ex-maridos das pumas escolhiam vinhos "BSD", código para garrafas "big-swinging-dick" [pênis grande balançando], com grandes rótulos, altos preços, ótimas avaliações do crítico Robert Parker e muito sabor. Os verdadeiros amantes de vinhos os consideravam de mau gosto; preferiam os "vinhos unicórnios", raros, joias de produtores pequenos, que eram símbolos de status dos sommeliers e imediatamente postados no Instagram por quem os pedia e provava ou apenas olhava a garrafa.

Quando comecei a andar com sommeliers, metade do tempo eu não fazia ideia do que falavam. Meus cadernos de anotações estavam repletos de pontos de interrogação. "Morgan disse que o vinho está cozido???" (tradução: danificado pelo calor) ou "foi envelhecido debaixo do chão??" (tradução: sob a flor, com uma camada de levedura) ⁽⁹⁾. Eu anotava os jargões para verificar o significado mais tarde, em casa, em vez de perguntar a Morgan, porque isso significaria ter de procurar ainda mais palavras no Google. No decorrer dos últimos meses, porém, a língua do vinho se tornara algo natural para mim. O suprassumo dessa transformação se encontrava em meu arsenal de notas de degustação, as descrições verbais do aroma e da percepção de um vinho. (Não se deixe iludir pelo nome: notas de degustação têm mais a ver com perfumes e aromas do que com o gosto.) Meu repertório de palavras se tornou enorme, rico, rebuscado e, às vezes, um tanto maçante. "Saboroso" era suficiente para Paul, não para mim.

Os sommeliers, os cientistas de Dresden e meu treinador em olfato, Jean-Claude Delville, destacaram que a percepção inteligente requer fluência na denominação dos odores. A linguagem nos ajuda a categorizar e rememorar experiências passadas. (Alguns especialistas sugerem que esquecemos eventos da infância porque não conseguíamos formar palavras naquela fase.) Associar um nome a um odor torna esse aroma mais intenso, reconhecível e carregado de emoção. "Isso identifica a memória", disse-me um pesquisador. Se não tivermos vocabulário para descrever uma experiência, nossa luta para transformar esse acontecimento em palavras — e será uma luta — corrompe a impressão que temos dele, fenômeno conhecido como "ofuscação verbal". Se tiverem de falar sobre um vinho, as pessoas que não conhecem a terminologia terão muito mais dificuldade para, em outra ocasião, reconhecer o mesmo vinho do que aquelas a conhecem. Quem tem um jargão ao qual recorrer não sofre de ofuscação verbal.

Guiada por essa lógica, acumulei avidamente um vocabulário sobre

fragrâncias durante minha rotina de descoberta às cegas de essências aromáticas, inalando ingredientes enquanto cozinhava e denominando os odores que flutuavam no ar durante minhas caminhadas pela cidade. Ter um glossário rico era crucial para meu exame da Court of Master Sommeliers, que despontava no horizonte, inevitável e intimidante, como uma auditoria. Um bom leque de palavras me ajudaria a formar um conceito mental dos vinhos que eu degustava às cegas e a descrevê-los sem me confundir.

A grade oficial de degustação da Court instrui os sommeliers a usar uma gama relativamente mundana de descritores que caem nas categorias mais amplas de "frutado", "não frutado" e "terroso/mineral". Como brilhantes alunos que são, os *somms* inventam uma terminologia de degustação que vai muito além de "maçã" e "cogumelo". Terroso? Experimente "suco doce e ensaboado com aromas de compostagem, trufas e madeira molhada em decomposição". A cada degustação às cegas, fosse no EMP, no escritório da Union Square ou no Queens, eu aumentava a lista de coisas estranhas que as pessoas imaginavam depois de colocar o nariz em cada taça. Parecia que estavam lendo receitas de um livro de feitiços: "água de morango silvestre", "frutas pretas secas e reidratadas", "flor de maçã", "caldo de lagosta e açafrão", "pelo queimado", "madeira em decomposição", "pele de pimenta-jalapenha", "aspirina velha", "hálito de bebê", "suor", "menta coberta com chocolate", "pó de café coado", "violeta cristalizada", "morango cristalizado", "couro sintético", "pênis de borracha recém-moldado", "arreios", "estrada empoeirada", "casca de limão", "removedor de esmalte", "cerveja choca", "terra recém-lavrada", "solo de floresta vermelha", "gotas de pera", "couro de vaca", "morango dissecado" e "Robitussin (dextrometorfano)".

Quando era a minha vez de provar uma taça, sentia-me pressionada a inventar descritores igualmente enigmáticos. Saíam certas coisas de minha boca que juro não ter dito antes sobre vinhos. "Um pouco de semente de romã desidratada? Deixe-me pensar..." Se eu sentisse algo parecido com morango, quem poderia dizer que não era água de morango engarrafada? Caso me ocorresse manjerição, acrescentava cerefólio, já que não tinha certeza de que erva se tratava. Eu tentava me apegar à realidade. No entanto, 4 minutos podem parecer uma eternidade quando se é a única pessoa que fala, e eu queria mostrar que estava melhorando. Então, continuava recorrendo a algumas palavras para impressionar meus parceiros de degustação. Afinal de contas, sou escritora. Pensar em descritores fora do comum faz parte de meu trabalho. Se havia uma forma de eu me igualar aos sommeliers, era criando um léxico extravagante.

Quando entrei na corrida às armas verbais, comecei a me preocupar que os comentários durante a degustação, que supostamente ajudavam a elucidar o sabor do vinho e a concretizar sua impressão na mente de quem o provava, de certo modo estivessem ofuscando a experiência e fossem um tanto desonestos. Se eu estava exagerando as coisas, como saber que não era a única a fazer isso? Para processar a experiência com precisão, eu precisava ter certeza de usar as palavras exatas para entendê-la. E não tinha. Tampouco fazia ideia de como avaliar exatamente quais eram os termos "certos".

Se existe um grupo que não utiliza adjetivos leves, é o dos economistas. Como o *Journal of Wine Economics* vinha se mostrando uma fonte consistente sobre as tradições mundiais do vinho, pesquisei antigas edições para tentar encontrar informações sobre notas de degustação. O diagnóstico acadêmico? A linguagem do vinho está em crise.

As notas de degustação começaram como uma forma de guiar os consumidores em relação às garrafas e antever o que esperar depois de tirar a rolha. Hoje elas mal conseguem atender as pessoas que pretendiam ajudar. Em um estudo de 2007, amantes de vinhos receberam duas garrafas diferentes com as análises de um crítico profissional para associar as notas de degustação a cada uma delas. Os voluntários provaram dois Rieslings alemães e tiveram de decidir qual o especialista havia chamado de "intenso, com uma dose de rico caráter mineral", e qual era "muito refinado, com uma impressão marcante de ardósia que intensifica o solo em ebulição/a batalha da fruta". Na teoria, a tarefa parecia fácil, já que essas caracterizações eram compostas para captar o sabor de cada vinho. No entanto, os participantes ficaram perplexos e não fizeram melhor do que se lhes fosse pedido que associassem as notas de degustação aos vinhos aleatoriamente.

Quem pode culpá-los? "A pretensão de que devemos ser capazes de discernir todos esses sabores e aromas é pura idiotice; apenas um artista idiota pode afirmar ser capaz disso", declarou Richard Quandt, economista da Universidade Princeton, em um artigo para o *Journal of Wine Economics*. As notas de degustação dos críticos não são consistentes nem informativas, concluiu, mas "nos contentamos ao ler suas avaliações, porque ignoramos quase tudo sobre a qualidade dos vinhos".

Até os próprios especialistas ficam confusos, em parte porque as notas de degustação costumam fazer referência a conceitos abstratos como "mineralidade", palavra da moda que deslanchou nos anos 1990 e agora

apimenta cada texto da revista *Wine Enthusiast*. Você pode cheirar uma grapefruit para entender as notas cítricas de um vinho com "camadas de grapefruit e mineralidade". Contudo, saber onde encontrar um aroma de mineralidade não é tão fácil. Você deve procurar uma pedra? Uma peça úmida de metal? Acontece que não há consenso sobre o que isso significa. Em outro estudo abordado em uma conferência na American Association of Wine Economists, pesquisadores franceses entrevistaram vinicultores e consumidores em Chablis, região famosa pelos Chardonnays que a maioria dos sommeliers descreveria como "minerais", para ver como os mais exímios especialistas em mineralidade descreviam o termo. Os resultados não podiam ser mais variados, de "pederneira" a "água mineral".

Minha crise de confiança em saber se existia um entendimento comum a respeito das palavras que usávamos chegou ao auge em um sábado de manhã, quando era minha vez de conduzir nosso grupo de degustação às cegas. Além de uma garrafa para cada sommelier, eu havia proposto um exercício de inalação às cegas: seis copos de plástico, cada um com ervas variadas e coberto por papel-alumínio furado. Um deles continha cerefólio, já que era citado com muita frequência nas notas de degustação. Se os *somms* podiam sentir o cerefólio no vinho, com certeza o perceberiam no copo. "Algum tipo de gramínea?", perguntaram algumas pessoas ao cheirar o copo. "Cogumelo?" "Salsão?"

"Não faço ideia", por fim reconheceu alguém. Constatei, desanimada, que nem meus próprios guias, os mais requintados sommeliers de Nova York, sabiam necessariamente o que diziam.

Abandonar as notas de degustação não era uma opção. Os *somms* contam com elas para vender vinhos, os consumidores as consultam para antecipar os sabores que encontrarão nas garrafas, e eu não podia dominar a degustação às cegas — ou o senso da perspicácia — sem elas. No entanto, perguntava-me se "petróleo" e "mineralidade" eram o melhor que conseguíamos. Se fôssemos imprecisos na linguagem, também o seríamos na degustação, assim como em nossas lembranças. O que chamo de imprecisão — e outros, de bobagem — é abundante. A exatidão e a força daquilo que eu percebia só seriam boas na medida em que eu as articulasse com palavras. Mas haveria uma forma melhor?

Ainda na Califórnia, em uma fresca manhã de quarta—feira, aluguei um carro e o enchi de sacolas de supermercado com todos os ingredientes necessários para preparar o jantar mais abominável do país. Havia, entre outras

coisas, caramelos, pimentão verde, damascos secos, uma garrafa de suco de limão, uma lata de aspargos, xarope de cassis, geleia de morango e dois vinhos em caixa Franzia que batiam contra o assento traseiro enquanto eu subia e descia as colinas de São Francisco. As ladeiras asfaltadas logo deram lugar a lojas de material de escritório, redes de fast food e armazéns. À medida que eu me aproximava de meu destino em Davis, as fileiras de shopping centers dos subúrbios foram substituídas por fazendas com cores pardas. Outdoors anunciavam "Clínica veterinária. Orçamento de cirurgia grátis" e "Coceira na cabeça? Visite nosso salão especializado em piolhos". Passei ao lado da churrascaria Cattlemens e dos vestígios do anúncio em luz neon do Milk Farm Restaurant (que antes hospedava o concurso "Todo o leite que você conseguir beber") para chegar à casa baixa marrom de Ann Noble, na esquina da Eureka Street. O nome fazia sentido, considerando os antecedentes de Ann em termos de inovação. Minhas pesquisas sobre as origens das notas de degustação haviam me levado até ali, àquela casa cercada por esculturas de frango e bandeiras de prece budistas.

Conversar sobre vinhos como sendo uma mistura de especiarias, plantas, frutas e qualquer outra coisa com cheiro específico e uma prática tão solidamente enraizada que é fácil imaginar que sempre foi assim; afinal, Tutancâmon, Luís XIV e Benjamin Franklin — todos conhecedores de vinhos em sua época — também gargarejavam vinhos para tentar decifrar se tinham sabor de cereja preta, azeda ou marasca. De fato, esse léxico naturalista, baseado em alimentos, é tão tradicional quanto a música disco. Vingou nos anos 1970, e foi Ann que o criou.

Os antigos gregos e romanos, que documentaram abundantemente a cultura das vinhas, davam um sucinto "polegar para cima" ou "polegar para baixo" a seus vinhos, encontrando, sem dúvida, poucos motivos para examinar as nuances do sabor. Em 'O banquete dos eruditos', o retórico grego Ateneu preza vivamente a uva Serine como "de primeira classe" e a Cecubo como "nobre", enquanto Horácio, em As odes, considera os vinhos da Sabina "humildemente medíocres". Suas análises mostram como os vinhos afetam o bem-estar físico, não as papilas gustativas. O Serine "não é tão apto a deixar um homem bêbado", segundo Ateneu. Os vinhos de Pompeia "causam enxaqueca, que com frequência dura até a sexta hora do dia seguinte", afirmou Plínio, o Velho. Ele considerava o Sentino o predileto de vários imperadores, que "aprenderam por experiência que o uso dessa bebida não traz risco de indigestão e flatulência". Imagine como seriam úteis as revistas sobre vinhos se tivessem

seguido essa tradição.

Mais de mil anos depois, os esnobes do vinho não sabiam bem o que dizer quando se tratava dos sabores e aromas que sentiam nas garrafas. Samuel Pepys, oficial de alto escalão da Marinha Real Britânica, usou apenas uma pequena frase para descrever um Château Haut-Brion que provou em 1663: "Um gosto bom e bem particular que não encontrei antes", escreveu. (Passados mais de 300 anos, a análise de Robert Parker sobre um Haut-Brion 1983 teria seis frases.) Nos séculos XVIII e XIX, os progressos dos métodos de produção melhoraram a qualidade do vinho. Isso, além da crescente influência dos restaurantes e sommeliers, ajudou a transformá-lo de bebida comum em marco cultural com prestígio social. A partir do momento em que apreciar um Borgonha ou Bordeaux fino se tornou indicador de status, as pessoas naturalmente passaram a querer dizer umas às outras quanto apreciavam seu passatempo refinado e desenvolveram uma nova linguagem para poetizar sobre seus Pinot Noirs e Merlots. Os primeiros críticos descreviam os vinhos com se fofocassem sobre amigos, com amplos pronunciamentos sobre o caráter de cada garrafa, não sobre seu sabor. Em suas *Notes on a cellar—book*, George Saintsbury aplaude um Hermitage tinto cuja idade "amaciou e poliu tudo o que poderia ter sido rude na masculinidade de sua juventude", declarando que se tratava do "vinho francês mais másculo que já bebi". Pelos 40 anos seguintes, os críticos continuaram nessa veia, e o escritor Frank Schoonmaker, por exemplo, apreciou em um moscatel francês "sua considerável distinção e classe real". As qualidades que os consumidores valorizavam no vinho eram iguais àquelas que prezavam nas pessoas: honestidade, graça, charme, refinamento.

Na década de 1970, um grupo de cientistas da Universidade da Califórnia, em Davis, chegou à conclusão de que essa linguagem ambígua tinha de ser extirpada de sua área em fase de modernização. Estavam levando o rigor científico à vinicultura e precisavam de terminologia científica para discutir seus resultados. Nos glossários publicados na época, os professores de enologia de Davis se mobilizaram contra os "termos extravagantes tantas vezes encontrados na imprensa popular" e imploraram a seus colegas que abandonassem palavras como "elegante".

Contudo, quando Ann chegou a Davis, em 1974, para ministrar um curso sobre avaliação sensorial do vinho, ficou chocada com os poucos progressos que tinham sido feitos na criação de um vocabulário de degustação. Assistiu a uma aula de aspirantes a vinicultores que deviam listar que cheiros

percebiam em uma taça de vinho. Não conseguiram. Segundo ela, estavam inseguros, esperando que as respostas "caíssem do céu".

Depois de assumir o cargo de professora dessa disciplina, Ann passou um pente-fino em seus armários para encontrar cheiros do dia a dia, como geleia de amora, extrato de baunilha e pelo de cachorro, que guardava em vidros. Fazia os estudantes inalarem às cegas e memorizar esses "padrões", naquilo que se tornou — e permanece — um curso intensivo obrigatório para classificar cerca de 150 cheiros. (No exame final, os estudantes recebem uma escala de aromas e uma série de vinhos em taças escuras, para esconder a cor, e devem identificar cada um apenas pelo olfato. É mais desafiador do que parece: em 40 anos, ninguém conseguiu a nota máxima.) O processo de elaboração desse dicionário olfatório foi apelidado de "jardim de infância do nariz", e Ann finalmente formalizou o vocabulário em um diagrama circular de 60 descritores que chamou de Roda dos Aromas do Vinho. Ela desenvolveu uma lista sucinta de termos, observando os profissionais e catalogando organicamente as respostas que seus alunos elaboravam. Então, baniu as palavras vagas (adeus, "fragrância") ou hedônicas (nada de "elegante"), de modo que sobraram as que eram "específicas e analíticas". Os aromas caíram em grandes categorias como "apimentado" (abrangendo "alcaçuz", "pimenta-preta" e "cravo") ou "amendoado" ("noz", "avelã", "amêndoa"). Era a primeira vez que os vinicultores, consumidores e críticos tinham uma forma-padrão de falar entre si, e a Roda dos Aromas se tornou a língua franca do mundo do vinho, codificando as referências naturalistas usadas atualmente. "Poucas pessoas que leem sobre vinhos hoje em dia entendem plenamente até que ponto virtualmente todos os escritores ou blogueiros de vinhos significativos usam esses termos descritivos", registrou Roger Boulton, professor de enologia, em um relatório sobre as contribuições de Ann. Um pesquisador da Escola Superior de Comércio da Borgonha comparou Ann a um Moisés moderno: a Roda dos Aromas "é como os Dez Mandamentos", declarou. Ann, que se aposentou de Davis em 2002, me recebeu bem a vontade, vestida com um moletom roxo. Tinha as faces rosadas e tufo salientes de cabelo grisalho que pareciam penugem de pintinho. Quando entrei na casa, parabenizei-me mentalmente por identificar o cheiro de cachorro pouco antes de ver o pastor-alemão de Ann. Chamava-se Mosel, nome de uma região vinícola da Alemanha, e chegou seguido dos outros pets da casa: Pinot Noir, Riesling e Zinfandel.

— Mosel, você está com mau hálito hoje — disse Ann.

Inalei algumas vezes esperando assimilar o rastro. Os sommeliers de minhas degustações às cegas viviam em um universo lexical criado por Ann, mas poucos deles haviam ouvido falar dela ou de seu trabalho. "Você vai visitar quem?", perguntou um mestre sommelier quando me gabei de meu futuro encontro com Ann. Isso era um sinal vermelho. Sugeriu que os profissionais talvez não tivessem parado para pensar de maneira crítica sobre suas notas de degustação. Eles se espelhavam naquilo que ouviam outros fazerem e repetiam os mesmos maus hábitos. Era como se o mundo do vinho estivesse preso em um grande jogo de telefone sem fio e a mensagem tivesse ficado indecifrável.

Quando dizemos que sentimos amora em um vinho, não estamos realmente sentindo amora. Os vinhos que provamos nunca contêm amora de verdade — ou framboesa, ou abacaxi, ou petróleo. (Houve um escândalo na Áustria há alguns anos quando se encontrou anticongelante no vinho, mas era ilegal, e as pessoas com certeza não saíram por aí exaltando o aroma.) Em essência, dizer "amora" é nossa maneira de comunicar que encontramos um cheiro que, sabemos, outras pessoas chamaram de amora no passado. Há um código e uma coerência nas notas de degustação. Embora algum Syrah possa mesmo ter cheiro característico de bacon e azeitonas, e algum Tempranillo, de couro, existe também um conjunto-padrão de termos conhecidos que são vinculados a essas variedades de uva. Nos exames da Court ou nas competições, os jurados querem ter certeza de que, se você deparar com um Syrah ou aquilo que você acha ser um Syrah, vai repetir aquelas palavras-chave para mostrar que entende. Embora Morgan não tenha olfato para rotundona, o componente químico que dá ao Syrah seu aroma de pimenta-preta, isso não o impede de dizer que a sente se todos os demais sinais apontarem para o Syrah. Se não o fizesse, perderia pontos. As tentativas de traduzir notas de degustação para outros idiomas mostram claramente quão figurativos são os termos. Morgan poderia dizer que um tinto tem notas de carne cozida, bacon, geleia de amora, ameixa e baunilha. Na China, em que cada um desses descritores recebeu um equivalente local, um sommelier deve apreciar no vinho o mesmo aroma de linguiça chinesa, porco salgado, espinaheiro desidratado, caqui e pinhão.

Ann concordou em me levar por seu "jardim de infância do nariz". Quem melhor para refinar meu vocabulário sobre vinho do que a pessoa que ajudou a inventá-lo? Eu queria auditar minha própria terminologia de notas de degustação para ter certeza de que podia realmente captar os aromas que afirmava encontrar nos vinhos e estava disposta a seguir o mesmo treinamento olfativo que Ann oferecia aos vinicultores profissionais.

Passe um tempo com Ann e você vai descobrir que ela dá nomes aos aromas a sua volta como se estivesse apresentando pessoas recém-chegadas.

— Sinta isso. É a baunilha que vem do papelão — disse ela, abrindo uma caixa de taças de vinho.

Alinhou uma dúzia de taças na bancada da cozinha e começou a dividir minhas compras entre eles. Em cada um, despejou alguns dedos de vinho tinto ou branco e colocou um ingrediente, como caldo de aspargo, molho de soja ou lascas de casca de laranja. Não parava de fazer comentários sobre o conteúdo das taças.

— O que acontece com os caramelos artesanais é que eles têm um sabor de baunilha e manteiga... Aaaaah! Acabo de ouvir um aroma uivando dele... Exceto pela nota sulfúrica, esses damascos são bem melhores que os habituais... Vou guardar o vidro porque o cheiro é muito bom. — Ann explicou:

— Faço parte do mundo dominado pelo olfato. Meu mantra é "Preste atenção a seu nariz".

Hoby Wedler, seu jovem amigo de 28 anos formado em química por Davis, chegou logo depois do almoço trazendo de presente um aroma incomum. Estendeu um pequeno pacote de grãos-do-paraíso (sementes apimentadas com toque de gengibre) que havia comprado em uma loja de temperos de Chicago.

— É uma viagem, não é? — exclamou, entusiasmado.

Assim como o marido de Ann, ele é cego e compartilha a paixão da amiga por aromas.

— Uma das coisas de que mais gosto é andar de carro com as janelas abertas horas a fio em umas dessas estradas incríveis que temos no Napa Valley ou no Sonoma Valley e fazer a exploração aromática dos lugares — comentou Hoby.

— Você ficaria impressionada com o que é possível sentir.

— Ele me recomendou a Rodovia 101. A Interestadual 5 era "entediante para o olfato".

— Não, não, não! Você está esquecendo os currais! — protestou Ann.

— Os currais nos despertam.

— Com certeza — concordou Hoby.

— Era assim quando secavam alfafa em Dixon; o vento soprava do sul e o cheiro era como um tapinha de maconha.

Quando criança, Ann fazia o que pouquíssimas pessoas fazem: classificava os aromas que sentia. Andando de bicicleta pelo bairro, distinguia pontos de referência olfativos, não marcos visuais: uma lavanderia, uma roseira... Até hoje, ela dá orientações dizendo, por exemplo, que é para virar à direita no cheiro de fumaça. Seu "jardim de infância do nariz" tem esse nome em parte porque corrige uma falha na educação que deveríamos ter tido quando bebíamos suco de caixinha e tirávamos uma soneca. Enquanto os pais costumam incentivar os filhos a identificar informações visuais e auditivas, como a cor azul ou o latido do cão, os objetos olfativos raramente despertam a atenção. Em consequência, a maior parte de nós nunca aprende um léxico padronizado de aromas que nos permita comentar e reconhecer cheiros. (Os franceses são uma exceção notável: considerando o desenvolvimento do paladar uma habilidade tão valiosa para a vida toda quanto a gramática e a matemática, nos anos 1990 o governo francês promoveu "aulas de educação do gosto" em todas as escolas de ensino fundamental do país. O programa incluía aulas para descrever odores, inalar por olfação retr nasal e apreciar o caráter inconfundível dos queijos franceses.)

— É como ensinar as cores a uma criança: você mostra o vermelho e diz "isso é vermelho" — afirmou Ann.

Ela pediu que eu inalasse uma taça de vinho branco misturado com caldo de aspargo enlatado.

Inalei e tentei seguir suas orientações para ir além e realmente sentir.

— "Preste atenção a seu nariz" é meu modo estranho de lhe dizer "Procure obrigar seu cérebro a focar apenas o cheiro" — explicou.

— É um tipo de zen—budismo, porque é para prestar atenção ao agora... O mais importante é focar, e focar é voltar a estar aqui.

Focar. Fechei os olhos. Tentei bloquear o som do relógio de Ann, que tocava um canto de pássaro para marcar as horas. "Ignore a respiração de Mosel

e seu mau hálito", disse a mim mesma. Inalei de novo, profundamente, como me ensinara Jean-Claude. Segurei o ar nos pulmões por um momento e exalei pelo nariz. Pensei na sugestão de Ann de aplicar palavras aos odores, de modo que entrassem mais profundamente em meu cérebro.

— Se você não armazenar as informações de maneira que sejam recuperáveis e específicas — comentou ela —, então é apenas uma coisa amorfa que volta amorfa.

O aspargo era amadeirado, um pouco verde, com leve odor de mofo e um toque sutil de alho.

Desconstruímos cada um dos cheiros-padrão, um por vez, percorrendo tudo, desde anis e baunilha até manteiga e abacaxi em fatias. Hoby tinha dificuldade para diferenciar o aspargo enlatado da vagem enlatada.

— Você não maltrata a vagem dessa maneira — explicou Ann, segurando um aspargo —, e ela não cheira a enxofre.

Então, continuou com a lichia, dizendo que tinha notas cítricas, vegetais e florais. No entanto, até "floral" é vago. Flores ditas frescas, como a rosa e a lavanda, têm aroma seco e limpo, que não perdura. De outro lado, as flores "brancas", como o jasmim e a gardênia, possuem fragrância pesada, estonteante e doce, com um toque animal e estragado. A natureza, a maior perfumista, dosa seus encantadores perfumes com rastros de indol, componente químico encontrado também, você se lembrará, nas fezes humanas e nos pelos púbicos.

As pessoas têm tanta dificuldade para nomear os cheiros que os cientistas especulam que essa competência talvez esteja além da habilidade humana — nossas conexões cerebrais impossibilitariam isso. Mostre a uma dúzia de estranhos uma imagem de grama e pergunte qual é a cor, e aposto que todos vão usar a palavra "verde". Agora, apresente-lhes um tufo de grama recém-cortada e peça que identifiquem seu aroma. Mesmo que já o tenham sentido milhares de vezes, é provável que usem denominações vagas e diferentes, desde "notas de limão" até "hora do recreio na 5ª série". Na revista *Cognition*, um linguista observou que, se as pessoas tivessem com a visão a mesma dificuldade que têm com os odores, seriam orientadas a "procurar ajuda médica". "É quase como se tivéssemos um déficit neurológico para nomear cheiros", comentou o neurocientista Jay Gottfried.

Uma pesquisa recente sugere que, na verdade, temos uma estrutura

cerebral apropriada para dar nomes aos cheiros. De outro lado, segundo a teoria de Ann sobre a infância e os aromas, nosso condicionamento social é que está errado. Para investigar se a culpa por nosso mutismo olfativo é da natureza ou da educação, linguistas da Holanda conduziram um estudo com pessoas de língua inglesa e membros do povo jahai, tribo de caçadores-coletores da Malásia que tem um rico léxico para os cheiros. Foi pedido aos participantes que identificassem uma série de odores raspando e inalando.

As pessoas da tribo, que cresceram aprendendo a distinguir os aromas, os sentem da mesma forma que a maior parte dos norte-americanos percebem as cores, reconhecendo—os de maneira rápida, fácil e coerente. Os falantes de inglês hesitaram em média por 13 segundos e, mesmo depois, não chegaram realmente a uma resposta. Ao exalar canela (dificilmente exótica), uma pessoa balbuciou: "Não sei como qualificar isso... Sim, doce; já provei aquele chiclete Big Red ou algo com sabor parecido... O que posso dizer? Não consigo achar a palavra. Meu Deus, é como aquele cheiro de chiclete Big Red... Posso dizer isso? Ok. Big Red. Chiclete Big Red". "O assumido pressuposto de que as pessoas não sabem nomear cheiros não é universalmente verdadeiro", concluíram os pesquisadores. "Os odores podem ser expressos verbalmente, desde que se fale a linguagem certa."

O povo jahai parece ter uma vantagem porque sua língua inclui mais do que uma dúzia de termos que se aplicam a categorias específicas de odores. Existe a palavra *pl2err*, para o "cheiro de sangue que atrai tigres", que descreve o aroma de piolho de cabeça esmagado ou de sangue de esquilo. Não deve ser confundida com *pPih*, que se refere ao odor de sangue de carne crua. *SPtu* se aplica ao cheiro de urina humana ou de terra da aldeia. Pior ainda, existe *haPt*, associado ao fedor de fezes, carne podre, pasta de camarão. Já as pessoas de língua inglesa provavelmente pensam apenas em um punhado de termos relacionados a odores, como "mofado", "fragrante" ou "fedorento", que tende a ser a palavra genérica para aquilo que os jahai dividem em *pl?eY*, *p2ih*, *s?eu*, *ha2êt*, entre outros vocábulos.

No entanto, não é verdade que quem fala inglês não tem linguagem para cheiros. Ann tinha estabelecido um léxico, e eu o estava observando: 31 taças cada uma com um dedo de vinho branco ou tinto, misturado com frutas, legumes, ervas e temperos. Havia canela, azeitonas pretas, cravo, pera, damasco seco, geleia de amora, cassis, baunilha e anis — palavras que agora faziam parte de meu arsenal. Não eram específicas a cheiros, como "fedorento", porém

funcionavam — ou, pelo menos, funcionaram por um tempo.

Ao pesquisar a evolução das notas de degustação, constatei, surpresa, como o léxico podia ser monótono. Ann limitou a Roda dos Aromas basicamente aos itens disponíveis em supermercados. Nosso "jardim de infância do nariz" consistia em ingredientes que as crianças deviam conhecer. A referência mais incomum? Cereais Froot Loops, para imitar o aroma das uvas Riesling, Moscatel e Gewürztraminer.

Se você comprou vinho recentemente, sabe que preciosos descritores como "pão torrado" já abriram seu caminho em um vocabulário antes objetivo. Um diploma do instituto Le Cordon Bleu seria útil para decifrar a escolha do ano da Wine Spectator, com sabores de "frutas cristalizadas, molho chinês hoisin, ganache quente, galhos de macieira tostados". Alguns vinhos começam a soar vagamente sofridos, como o tinto provençal "cravejado de anis seco e notas de zimbro chamuscado", com "um toque de ferro profundamente incrustado no final". E é difícil imaginar que Robert Parker não estivesse sob a influência de alguma substância controlada quando festejou um Cabernet da Califórnia "sem bordas abruptas" que, não obstante, "tem uma textura de arranha-céu" e "surge com um vestido impecavelmente desenhado por uma casa de alta-costura de Paris".

Pressionados a serem divertidos e diferentes, os profissionais do vinho invadiram a culinária étnica, os jardins botânicos, a arquitetura e as prateleiras das farmácias para encontrar descritores obscuros e com ar de luxo. Adrienne Lehrer, linguista e autora de Wine and conversation, contou-me a respeito de um crítico de vinhos que a abordou em uma sessão de autógrafos. O homem confessou que em seus artigos frequentemente exaltava o aroma sutil de marmelo não porque sentisse aquele perfume de maçã e pera da fruta, mas porque a palavra soava chique. "Pensei que ninguém poderia me criticar porque ninguém sabe o que é marmelo", admitiu, "e eu também nunca senti o aroma do marmelo." O risco dessas elaboradas notas de degustação é alienar possíveis amantes dos vinhos, que, ao lerem críticas com a promessa de "notas de zimbro chamuscado" e não conseguirem senti-las, pensam que é o vinho que está com defeito, se não o próprio nariz.

E uma tendência vem se alastrando. Segundo uma pesquisa apresentada em uma reunião da American Association Wine Economists, os críticos reservam os termos mais raros e evocativos aos vinhos mais caros ("Essas garrafas elegantes e efumacadas evocam tabaco e chocolate") e gastam cerca de

200 palavras simples em vinhos mais baratos ("Está querendo uma taça de algo bom, limpo e suculento?"). Existe certa lógica nisso: as expressões rebuscadas podem ajudar a justificar o gasto elevado na compra de uma garrafa. Quem quer desembolsar centenas de dólares com algo que cheira como "cereais Froot Loops" ou "aspargo enlatado"? Um vinho com "ameixa estilosa", "cassis defumado" e "framboise" soa como uma experiência bem mais luxuosa.

Os acadêmicos, sommeliers, críticos e vinicultores vêm tentando retomar a disciplina e a especificidade às notas de degustação. Matt Kramer argumenta em seu livro *True taste* que os atributos—chave da qualidade do vinho podem se resumir a seis palavras: "harmonia", "textura", "camadas", "requite", "surpresa" e "nuance". Eric Asimov, crítico do *Nexo York Times*, vai além e afirma que com apenas duas palavras — "saboroso" e "doce" — é possível "explicar mais sobre a essência de qualquer garrafa do que com analogias floridas e detalhadas". Kathy LaTour, professora da Escola de Administração Hoteleira Cornell, supera os dois ao propor trocar notas de degustação por esboços de degustação. Sua pesquisa mostra que suprimir as palavras e descrever o sabor dos vinhos por meio de cores, curvas, linhas e rabiscos pode ser a melhor maneira de os neófitos se lembrarem de novos vinhos e de se adaptarem mentalmente a diversos estilos sem sofrer os efeitos da confusão verbal.

Entretanto, o mundo do vinho tende a ser discursivo, e as pessoas não estão prontas para substituir seu rico vocabulário por um simples punhado de palavras ou um desenho. Em vez disso, a última solução para melhorar as notas de degustação surgiu, mais uma vez, dos laboratórios dos cientistas.

Eu tinha organizado a visita a Ann de tal forma que também pudesse encontrar Alexandre Schmitt, que, vindo de Bordeaux, fazia sua peregrinação anual pela Califórnia. Como Alexandre certamente lhe contaria assim que você o conhecesse, ele é um ex perfumista que iniciou seu treinamento em vinhos com o vinicultor do Château Pétrus, famosa propriedade bordalesa que vende suas garrafas pelo preço de um braço ou de uma perna. Os homens fecharam um acordo: Alexandre, formado pelo prestigioso Institut Supérieur International du Parfum, em Versalhes, ensinaria a Jean-Claude Berrouet, da Pétrus, tudo o que sabia sobre olfação, em troca de aprender tudo o que Jean-Claude sabia sobre vinhos. Era como se Anna Wintour aceitasse ser mentora de um jovem estilista talentoso, e aquela parceria teve quase o mesmo efeito sobre a carreira de Alexandre. Logo as mais renomadas casas do mundo do vinho — Pétrus,

Château Margaux, Château Cheval Blanc, Château d'Yquem, Opus One, Harlan, Screaming Eagle — estavam contratando Alexandre para treinar seus vinicultores a cheirar e analisar o que sentiam.

— Quando estou em ação, é para chutar traseiros — costuma dizer.

Ele se vangloria de ser capaz de identificar 1.500 aromas. Comparativamente, estima que os degustadores de vinhos mais treinados podem rotular de 80 a 100 odores, e uma pessoa comum, levada a identificar uma série de cheiros, consegue nomear apenas 20.

Alexandre propõe um "seminário de olfação" de dois dias para grupos de até 20 pessoas por US\$ 800 a vaga. Naquela semana, ele o estava ministrando no Wine Business Center de Santa Helena, e foi lá que o encontrei.

— Ao provar um vinho, é fácil mencionar muitos sabores — disse aos participantes, na maioria vinicultores locais.

— No entanto, se vocês não os conhecerem realmente, a descrição será apenas uma licença lírica ou poética. Não será objetiva. Não será racional.

Em contraste com os aspargos e vagens enlatados que Ann tinha preparado para mim, a mesa de Alexandre estava coberta por dúzias' de frascos de vidro transparente com essências aromáticas industrializadas. Ele mergulhou tirinhas de papel em cada um e as passou pela classe. O cardápio de cheiros daquela manhã incluía indol e beta-cariofileno, componente do óleo de cravo.

Pessoas como Alexandre gostam de ver os profissionais trocarem a poesia da gastronomia pela precisão da química. Ele pediu que associássemos as palavras que costumávamos utilizar com os aromas padronizados de acordo com a classificação de laboratório, de modo a ancorar nosso conceito de "morango" na essência exata. Segundo ele, confiar em um morango natural, como fazia Ann, era impreciso. O morango estava fresco, congelado ou em geleia? Era de produção orgânica ou convencional? De que espécie?

Esse é o primeiro passo de um movimento mais amplo que procura amarrar as notas de degustação à composição química do vinho, fazendo com que os degustadores nomeiem os componentes específicos responsáveis pelos aromas de uma taça. É a diferença entre cheiros parecidos com e cheiros de: um vinho feito com Grüner Veltliner tem cheiro parecido com o de grapefruit, mas cheiro de tiol, componente químico que contribui para o aroma de grapefruit. De

acordo com esse sistema mais científico, os degustadores deveriam descrever as notas de "baunilha" e "avela" como "lactonas", os aromas de morango e "framboesa" como "ésteres" e os odores de "beterraba" e "terra" como "geosminas". Entretanto, em muitos casos, o jargão químico confirma a lógica de comparar os cheiros do vinho com certos alimentos. Um Gewürztraminer com aroma de lichia e rosa, segundo a classificação de Ann, tem, nessa abordagem, "alto nível de terpenos", componentes que estão presentes na lichia e na rosa e que caracterizam seu perfume.

Com o objetivo de refrear o uso de notas de degustação peculiares e potencialmente confusas, a Guild of Sommeliers instrui os *somms* a utilizar os termos técnicos, pelo menos quando discutem vinhos com outros especialistas. (Presumi que era esse o motivo pelo qual Morgan se preocupava com sua anosmia a "rotundona" e não a "pimenta-preta".) Tachando as notas de degustação de "inúteis e autocomplacentes, no melhor dos casos", Geoff Kruth, mestre sommelier e diretor-operacional da Guild, disse que a nova linguagem servia para "fazer uma conexão entre a compreensão dos fatores intrínsecos e objetivos de um vinho e a maneira de descrevê-los".

A abordagem técnica requer analisar quais componentes químicos dão ao vinho seu caráter aromático distinto. Na prática, parte da tecnologia que tornou possível essa nova linguagem, trazendo à luz a química do vinho, estava a todo vapor em um laboratório sob a sala de aulas de Alexandre.

Depois de Alexandre terminar o primeiro dia do seminário

— "Ok, estou cansado de vocês. Acho que está na hora de parar" —, alguns participantes e eu fomos até o primeiro andar para visitar as instalações do Laboratório ETS.

Seguimos um dos cientistas e passamos por inúmeras mesas com provetas borbulhantes e balanças. O ruído branco de bipes, ventiladores e motores zumbindo lembrava um ambiente de pronto-socorro, e muitas máquinas de fato eram equipamentos hospitalares que funcionam tanto para amostras de sangue como para o Cabernet. Vinicultores da Califórnia, do Oregon e de Washington enviam amostras de vinhos em produção ao ETS para fazer checagem

enológica e garantir que o suco de uva está fermentando adequadamente ou livre de bactérias que possam estragá-lo. O laboratório pode dar uma

mãozinha às vinícolas ao medir os níveis dos taninos, da lactona de carvalho e de outros componentes na garrafa de um concorrente e ensiná-las a fermentar e envelhecer o próprio vinho imitando um vinho alheio.

— De fato, alguns vinicultores são bastante viciados nisso — disse nosso guia com uma risadinha.

Enquanto eu inalava profundamente indol com cheiro fecal na esperança de me transformar em um aparelho olfatório confiável, mal sabia que as máquinas do ETS já haviam me superado. Paramos diante de um cromatógrafo gasoso com espectrômetro de massas, ou GC-MS, que pode separar os componentes químicos de uma mistura complexa e identificá-los de acordo com o peso molecular de cada um. Parecia o fruto da união de uma máquina de xerox com um aparelho de ar-condicionado. Esse equipamento é usado pelos pesquisadores desde o final dos anos 1980 para analisar como os componentes aromáticos do vinho — talvez centenas deles — se unem para criar seu buquê e ajuda a desenvolver um novo léxico químico pela identificação dos elementos que contribuem para assinalar os diferentes aromas.

Por exemplo, nosso guia se gabou de que recentemente sua equipe havia utilizado a máquina para desmistificar o que dava a certos vinhos da Califórnia um cheiro agradável de erva. Antes, as pessoas que os inalavam diziam que tinham "algum frescor" ou "um pouco de caráter mentolado", explicou. Graças ao GC-MS, não precisam mais ser tão vagas. Podem rotular exatamente o componente químico responsável pelo aroma: eucaliptol.

Essa linguagem química supostamente torna as notas de degustação mais objetivas. No entanto, considerando o novo léxico no contexto da longa história do vocabulário do vinho, o que parece ser uma ruptura pioneira com o linguajar "bobo" do passado começa a se mostrar menos excepcional: as notas de degustação sempre disseram tanto sobre as pessoas que bebem o vinho como sobre o conteúdo da taça, e a mais nova iteração não é diferente. Ao descrever um vinho, gostamos de falar sobre nosso eu ideal, e o que afirmamos sentir reflete os valores e preconceitos do momento. No início e em meados do século XX, quando as hierarquias entre as classes eram mais circunscritas, um delicioso Sauternes seria apreciado por sua "grande distinção e estirpe", enquanto o decepcionante Borgonha que tinha mais sabor de Bordeaux não corresponderia "com tanta firmeza ao sangue de seu clã". Sob os auspícios do rigor científico, o folclórico jargão alimentar de Ann chegou em uma época em que os Estados Unidos eram obcecados pela vida saudável, e as dádivas da natureza contidas na

Roda dos Aromas deixavam o vinho tão nutritivo quanto uma salada. "Composto com as dádivas da natureza colhidas nas quatro estações, o vinho tem apelo irresistível para a geração do pós—guerra, que está envelhecendo e é obcecada pelo bem-estar físico", escreveu Sean Shesgreen em um ensaio sobre notas de degustação para o Chronicle of Higher Education.

Na década de 1980, a obsessão pela forma física, com o sucesso dos programas de aeróbica na televisão, trouxe um enxame de novas palavras para descrever o corpo do vinho, com a mesma obsessão que demonstrávamos com o nosso. As garrafas eram "carnudas", "de ombros largos", "tendinosas" ou "esbeltas". Mais recentemente, nossos qualificativos prediletos transformaram a garrafa em um mercado de agricultores, uma fonte de frutas e legumes exóticos que apela para a fantasia das pessoas por um estilo de vida artesanal e de volta às raízes. As referências à "vagem amarela" e ao "morango silvestre" espelham nossa atual paixão por porções pequenas de qualquer coisa orgânica. E o que dizer sobre a pressão a favor da "rotundona"? Até isso parece satisfazer um recente movimento segundo o qual não se pode confiar em nada que não tenha sido quantificado. Queremos dados sobre nossa forma física, nossos parceiros, nosso hedonismo.

Eu queria aceitar a exatidão dessa linguagem científica. Afinal, o mundo do vinho estava sendo crítico em relação a seus maus hábitos e tentava se voltar para o restante do mundo. Contudo, enquanto eu refletia sobre as visitas que fizera a Ann e Alexandre ao retornar para São Francisco, não pude deixar de me perguntar se isso era realmente uma melhora. "Pirazina" podia ser a palavra mais adequada para o cheiro característico do Sauvignon Blanc, mas não conseguia transmitir coisa alguma da experiência total. Segundo a nova nomenclatura das notas de degustação, o que antes era um Cabernet Sauvignon com camadas de pimentão, cassis, terra recém-lavrada e pimenta—preta se tornaria um vinho com notas de pirazina, tiol, geosmina e rotundona. Preciso? Sim. Excitante? Não. Aliás, não sabemos necessariamente como todos esses aromas são reunidos para criar esse cheiro. Misture pirazina, tiol, geosmina e rotundona em um copo e você nem vai chegar perto de um Haut-Brion. Para ser honesta, juntar pimentão picado, cassis, pimenta-preta e um punhado de terra também não vai proporcionar seu perfume. Já o sistema de Ann, pelo menos, não visa ter esse nível de especificidade.

Meus descritores prediletos das degustações às cegas com Morgan sempre tinham sido os que permitiam que eu me perdesse em uma história. Eram

mais cenas do que metáforas — fantasias impossíveis e imaginadas que, por sua estranheza (e subjetividade), eram bem mais 11 evocativas do que "baunilha" ou "lactona". Essas notas de degustação nunca poderiam ser ditas a um cliente nem mencionadas em um exame, mas refletiam como os sommeliers se lembravam dos vinhos. Foi Morgan que apresentou as melhores:

"Esse incrível Hulk acaba de sair do reator nuclear": Shiraz australiano.

"Dançarino de balé": Nebbiolo.

"Central Park South", a avenida onde as carruagens fazem fila, conhecida por seu nítido aroma de cocô de cavalo: Bordeaux.

"Lixo municipal": Chardonnay ruim, de clima quente. (Morgan me mandou um e-mail de 400 palavras para explicar isso. Afora os detalhes, ele mencionava algo sobre "fruta fisiologicamente supermadura".)

"Minha língua sendo pisada por um salto agulha e coberta por uma manta de caxemira que vem do açúcar": Riesling alemão meio seco.

"Uma maldita lâmina de barbear": Riesling austríaco.

E a mais memorável e ofensiva de todas ouvi de um sommelier explicando como acertou um Pinotage em uma degustação às cegas: "Uma dica não oficial, porque não se pode dizer isso em público, é que é como um colar haitiano, em que você pega um pneu, encharca de gasolina, coloca em volta do pescoço de alguém e põe fogo".

Achei reconfortante saber que havia um movimento para verificar a credibilidade das notas de degustação antes que se tornassem ainda mais insanas. No entanto, o fato de constatar que existia uma forma mais objetiva de mergulhar nos aromas estranhamente me ajudou a fazer as pazes com a extravagante linguagem do vinho. A melhor abordagem era... todas elas. Eu queria todas. Desejava a linguagem analítica e objetiva para poder me conectar com a química real na taça. Sentia-me honesta. Isso podia impedir os críticos de usar um enfeitado jargão de marketing como descrição objetiva. Vinculava de novo o vinho aos processos e às decisões que o haviam moldado. Dava às memórias uma forma sólida. Certa noite, logo após uma tempestade, saí na rua com Morgan.

— Tem cheiro de primavera — comentei. Ele inalou e ficou calado por

um instante.

— Tem cheiro de petrichor — disse finalmente. Petrichor é o nome do perfume que a terra exala após a chuva, do grego Metros, que significa pedra, e ichor, o fluido etéreo que teria corrido pelas veias dos deuses. Essa especificidade reteve o momento — e o aroma — em minha mente.

Eu também queria utilizar descritores mais criativos. Com a linguagem da ciência, e até com a terminologia de Ann, quase todas as taças de vinho soavam iguais. Frutas vermelhas, frutas azuis, frutas pretas, frutas cozidas... As expressões livres de Morgan aguçavam meu apetite por vinho. E, quando as notas evocativas de degustação fossem menos precisas, as expressões livres podiam ser mais exatas. O paladar e o olfato são experiências subjetivas, e recorrer a metáforas ou à poesia com frequência fazia mais justiça a minha experiência pessoal com os vinhos. Tecnicamente falando, o Chenin Blanc costumava ter cheiro de maçã assada, melado, gengibre e palha molhada. Pessoalmente, sempre o reconheci porque uma inalada me fazia pensar em um carneiro molhado segurando um abacaxi. O odor de suor de um francês no aeroporto significava que provavelmente eu estava inalando um Bordeaux. O aroma da colônia de meu avô — picante, levemente mentolada — era Cabernet Franc, e o de minhas férias na infância — outono, folhas molhadas, terra —, Pinot Noir.

As palavras tinham sua importância, mas pensei no que Ann e Hoby me disseram: a coisa mais importante é prestar atenção. Abri as janelas do carro e deixei o ar gelado entrar. Meus cabelos batiam no rosto por todo lado.

Ao sair da região dos vinhos em direção a São Francisco, senti um aroma amadeirado de cedro que me lembrou as fogueiras que meus colegas de escola e eu éramos obrigados a fazer em acampamentos (odiosos, molhados) nas montanhas do Oregon. Depois, veio o odor de feno. A área em volta do Indian Valley estava enfumaçada. Cheiros de cozinha começaram a flutuar quando a zona rural desapareceu. São Rafael exalava a frango agri-doce; Larkspur, a batata cozida com alecrim. As sombras gigantescas do parque de Muir Woods proporcionavam o último sopro de natureza — a resina dos pinheiros e de suas cascas, musgo, com um toque de graxa de sapatos. Senti o ar marinho salgado misturado ao perfume espesso e ensaboado de detergente e alho antes mesmo de ver as luzes de São Francisco. Foi então que entendi que havia percorrido o caminho todo sem ligar o rádio. Tinha prestado atenção a outras coisas.

CAPÍTULO NOVE

Desempenho

JÁ QUE FINALMENTE EU TINHA AS PALAVRAS CERTAS PARA FALAR DE vinho, estava ansiosa para recomendar garrafas às pessoas. No entanto, se já é difícil fazer uma reserva nos lugares mais renomados de Nova York, imagine conseguir emprego em um deles. Os melhores restaurantes — que em geral são os que têm sommeliers — contratam segundo um intrincado quebra-cabeça: você precisa ter trabalhado em restaurantes de Nova York para ser contratado por restaurantes de Nova York. "Mas você já serviu na cidade?", era a inevitável pergunta que se fazia a quem tentava se gabar de seus cargos anteriores. Muitos candidatos contornam esse impasse mentindo. Morgan fez isso em seu primeiro emprego de sommelier. "É mate ou morra", racionalizou. Mas meus escrúpulos morais me impediam de embelezar meu currículo.

Minha melhor chance de trabalhar como sommelière no salão de um restaurante — tudo bem, minha única chance — era prestar o exame de certificação da Court of Master Sommeliers. No começo, eu considerava a preparação para o exame uma forma de adotar o método de treinamento dos sommeliers e ganhar credibilidade enquanto tentava me infiltrar nesse círculo e pensava que realizá-lo me ajudaria a avaliar se meu treinamento havia me elevado acima de meu status original de inexperiente. Porém cada vez mais eu depositava minhas esperanças no fato de o diploma da Court ser essencial para um nível de entendimento maior — um meio para um fim, e não um fim em si. Morgan e seus amigos se preocupavam com a saúde de suas papilas gustativas e memorizavam, por exemplo, as subzonas do Similkameen Valley não apenas para adquirir conhecimento, mas também para ajudá-los a cuidar do paladar dos clientes com mais precisão. Então, depois de passar meses ouvindo falar do estresse, das pressões e das alegrias desse trabalho, cheguei à conclusão de que o maior teste de minha aprendizagem em relação aos vinhos e sentidos era saber se eu podia ou não pôr em prática esse conhecimento e levar as pessoas ao tipo de experiências que eu tinha descoberto.

Em poucas semanas, eu ia realizar o exame preparatório da Court, um teste escrito que é pré-requisito para tentar o certificado. Se eu passasse no

primeiro nível, prestaria o exame de certificação pouco tempo depois. (Como as vagas logo são preenchidas, eu já havia feito a inscrição em ambos os exames de antemão.)

Minha maior preocupação em relação às provas era o serviço. Entre o TopSomm, o estágio no Marea e as horas assistindo a vídeos instrucionais sobre o processo de servir vinho no site da Guild of Sommeliers, eu tinha visto tantas vezes sommeliers passarem pelas etapas do serviço que pensava que já as sabia. Ao mesmo tempo, a primeira vez que eu fosse servir champanhe na frente de uma verdadeira plateia não podia ser durante o exame. Considerando que poucos restaurantes estavam dispostos a confiar seus PXs a uma escritora, eu precisava encontrar uma maneira de praticar o serviço formal de verdade, com clientes reais. Então, decidi me preparar para o exame do jeito que os sommeliers fazem: participando de uma competição.

Já que Morgan ia prestar o exame de mestre sommelier dali a dois meses, ele optou por praticar ainda mais e se inscreveu na Your.

Sommeliers Competition, a mais antiga disputa de sommeliers dos Estados Unidos. É organizada anualmente pela Chaine des Rôtisseurs, fraternidade internacional de gourmets cujas raízes remetem à França do século XIII e à Guilda Real dos Assadores de Gansos. Talvez isso explique por que os membros comparecem a esses eventos adornados com fitas no pescoço — cada cor indicando uma posição — e sobrecarregados de medalhas e se dirigem uns aos outros usando títulos franceses como confrere e bailli ^{10} (Esse apreço pela pompa e circunstância não ajuda os sommeliers a abrir mão do apelido que dão à Chaine: "velha e rica fraternidade de homens brancos".) Para os membros da Chaine, que compartilham um robusto apetite pelas boas refeições e pelo bom serviço, a Young Sommeliers Competition é um modo de manter altos padrões nos ótimos restaurantes que frequentam. Para Morgan, era mais uma oportunidade de revisar suas habilidades no serviço, no formato cheio de adrenalina de uma prova cronometrada que o obrigaria a seguir os padrões de serviço mais formais da Court. Era exatamente daquilo que eu precisava.

Assim como para o TopSomm, Morgan se qualificou para as semifinais da Chaine por meio de um teste online. As perguntas — quase impossíveis de responder, de meu ponto de vista — iam de "O que é um muselet?" (um mexilhão pequeno, imagino) a "Quem é Champagne Charlie?" (aquele que dá vida à festa?). Perdi o prazo para me inscrever na competição oficial, mas convenci o Grand Échanson, diretor das atividades vinícolas da Chaine, a me

deixar participar das semifinais, que incluíam degustação às cegas, teoria e serviço.

As provas ocorreriam no University Club, clube social privado de 150 anos situado em um imponente e elegante palacete em Midtown Manhattan. Os celulares são proibidos além do saguão. As mulheres, que foram autorizadas a participar apenas a partir de 1987, não podem frequentar a única piscina do clube. (Os homens gostam de nadar nus.)

No dia da competição, cheguei usando a mesma roupa que Victoria tinha aprovado para meu estágio no Marea. Eu não queria correr nenhum risco: o Grand Échanson me avisara que a avaliação começaria com uma inspeção de minha aparência geral, incluindo as unhas. "É como ser uma ostra diante da morsa e do carpinteiro", escreveu em um e-mail. Isso me preocupou bastante, porque, no poema de Lewis Carroll, a morsa e o carpinteiro acabam devorando as ostras.

Os jurados estavam me esperando em um salão privado, ainda tomado pelo cheiro de seus charutos pós-prandiais. Os quatro homens vestiam ternos bem cortados e gravata. Não me disseram o que acharam de minha aparência. Os confrères, que atuariam como clientes na prova de serviço, sentaram-se em volta da mesa com copos d'água e folhas de pontuação. O Grand Échanson anunciou que eu podia começar.

Mesmo que eu não tivesse aprendido a extrair a rolha de um champanhe em silêncio, você deve achar que, no mínimo, eu sabia andar dentro de um círculo sem avançar aos solavancos por todo lado. No entanto, está enganado. Ao me aproximar dos jurados, percebi que estava prestes a rodear a mesa no sentido anti-horário, virei rapidamente à direita para mudar a direção e cambaleei de volta à esquerda ao me dar conta de que minha primeira direção tinha sido no sentido horário. Parei por um instante ao lado de um jurado

— "Não! Errado! Não é o cliente!" — e dei uns passos de lado em direção ao Échanson

— "Merda! Sentido anti-horário, de novo" —, enquanto as cabeças giravam, tentando acompanhar onde eu estava e perguntando se eu podia recomendar algo para harmonizar com o aperitivo de sapateira-do-pacífico com minishiitakes, erva-doce, folhas de mostarda-roxa e creme de lagostim.

— Claro! — exclamei, entusiasmada. Tentei parecer animada com um

Cava, vinho espumante espanhol? de um produtor chamado... chamado... qual era seu nome?

— Vou consultar a lista de vinhos — falei como desculpa.

Morgan me contara que a Chame gostava que os sommeliers se concentrassem na venda. Eu deveria ter dito algo sobre a delicada pétillance, a terceira geração de vinicultores, blá-blá-blá. Em vez disso, declarei:

— Tem um pouco de acidez, mas também os sabores autolíticos do brioche que acompanha o lagostim.

— Autolítico... tem a ver com conserto de carro? — indagou um dos jurados.

"Sim, senhor, sei que pareço idiota", quis responder. Era o exemplo perfeito do tipo de linguagem técnica que não se deve usar na frente dos clientes.

— São os sabores que vêm da levedura morta — expliquei. A mesa fez uma careta. Eu também. "Levedura morta? Sério, Bianca?"

— Eca — disse um dos homens.

"Eca", pensei. As perguntas não paravam. Morgan me alertara para que eu não improvisasse. Respondi com uma seleção variada de sons que significavam "Não faço a mínima ideia" na elegante linguagem dos sommeliers.

— Não posso jurar, mas acredito que o Monte Bello seja uma mistura de Bordeaux.

E:

— Vou consultar nosso gerente de bebidas.

E ainda: — É uma ótima pergunta. Se me der um minuto para verificar nossas referências, ficarei feliz em poder lhe responder.

Sem ter o conhecimento real dos vinhos que haviam pedido, eu usava "umami", uma das palavras prediletas de Morgan, todas as vezes que não sabia o que dizer.

— Este Pinot Noir da Borgonha tem uma intensidade umami que

complementa a qualidade cárnea, mas, com o risoto de pinhão, o sabor umami pode ser mais ressaltado... Que tal este Chardonnay?

Eu parecia doente. Esqueci de lustrar as taças e de apresentar a rolha. Derramei champanhe na mesa. Falei enquanto brindavam.

Fiquei de olhos arregalados diante de perguntas básicas, como "O ano de 1982 foi bom para o Bordeaux?", que, para o vinho, é o equivalente a "Alguém foi eleito presidente em 2008?".

— Ela é do tipo "Santo Deus, o que estou fazendo aqui?" — ouvi um dos jurados dizer quando virei as costas. Aparentemente, achavam que estava indo tão "bem" quanto eu.

Como última tarefa do serviço, eu precisava decantar uma velha garrafa de tinto. Por sugestão de Morgan, devia memorizar uma lista imaginária de vinhos para ter o que recomendar, mais alguns factoides interessantes sobre cada um dos produtores. Não tive tempo, e em minha lista pronta só havia o nome de um produtor de tintos da França. Era o Château Gruaud-larose, um dos 61 crus classes (os principais vinhedos classificados) de Bordeaux.

— E o que os senhores desejariam como última garrafa? O Grand Échanson pediu um Château Gruaud-larose 1986. Não acreditei em minha sorte. Finalmente, as coisas estavam melhorando.

Reuni os objetos necessários para decantar e os dispus sobre o gueridom (carrinho de serviço), que coloquei à direita do cotovelo do Grand Échanson. Eu tinha uma vela, que acendi, uma faca, o decantador, dois serviettes, três porta-copos e, claro, o vinho, que repousava de lado em uma cesta prateada que eu havia forrado cuidadosamente com um guardanapo branco. Verifiquei todos os itens.

— De onde vem o Gruaud-larose? — perguntou um dos jurados, como um cliente inquisitivo.

— Saint-Julien — respondi, sem vacilar. Ele pareceu surpreso. Comecei a contar uma pequena série de fatos sobre o vinho enquanto me preparava para abri-lo. Eu lhes disse que era um Deuxième Cru, um dos melhores produtores de Bordeaux. Uma linda vinícola, do mesmo proprietário do Château Haut-Bages-Libéral, um dos únicos da região que tinha um canhão antigranizo. Todo mundo pareceu se tranquilizar.

Peguei o saca-rolha e me posicionei acima da garrafa deitada. Girei a lâmina da faca uma, duas vezes, e fiz cortes rápidos em volta da coroa. Lindo. Joe Campanale teria orgulho. Espetei o saca-rolha na rolha, bem no centro. Ótimo. Eu estava ganhando confiança. Tagarelava. Pela primeira vez parecia que eles estavam se divertindo. Perfeito.

Estabilizei a ponta de metal do fulcro do saca-rolha contra a borda do pescoço da garrafa para puxar e retirar a rolha, conversando animadamente sobre o toque tânico das misturas de Cabernet Sauvignon. Não prestei muita atenção à sucção úmida que vinha da rolha. Então houve um estalo.

Meu primeiro pensamento foi que eu tinha levado um tiro. O segundo foi: eu gostaria de ter levado um tiro.

O vinho explodiu da garrafa e o Cabernet jorrou sobre os jurados. O vinho respingou na mesa, em meu rosto e nas laterais das taças. A toalha branca ficou manchada de vermelho, assim como o tapete. Eu tinha sido o escudo humano do Grand Echanson, mas minha blusa branca estava encharcada de vermelho. Parecia que jorrava sangue de meu peito.

Não havia motivo para esconder a verdade, e os jurados nem tentaram. Um dos quatro, mestre em vinhos, comentou que o sistema de pontuação dos críticos para os vinhos era o parâmetro mais apropriado para meu desempenho.

— No mundo das competições de vinho, temos muitas definições de qualidade — disse. — Damos medalhas de ouro, prata e bronze. E um pouco abaixo da linha de premiados há uma categoria que todos os jurados conhecem bem. Chama-se DNPIM. Sabe o que significa?

Meneei negativamente a cabeça.

— Significa do not put in mouth [não coloque na boca]. Essa sou eu, entendi. Sou o equivalente humano de "não coloque na boca".

Enquanto meu desempenho no serviço fez as pessoas perderem o apetite, minha habilidade na degustação às cegas foi bem melhor. Os jurados consideraram que eu estava mais avançada nessa área.

— Fiquei surpreso de ver como você é boa, preparada, porque me impressionou com o que fez na degustação às cegas — disse-me um jurado depois de tudo acabar.

Só que os resultados não me surpreenderam tanto. Eu era fascinada, antes de mais nada, pelos aspectos sensoriais da arte dos *sommeliers*, e minha aptidão para servir refletia isso. Não conseguia encontrar motivação para dominar uma série de rituais elaborados que, em minha opinião, existiam pelo único propósito de que os *sommeliers* dominassem uma série de rituais elaborados.

Mesmo assim, precisava prestar o exame, de modo que segui zelosamente o conselho dos *somms* e redobrei meus esforços na prática caseira dos passos do serviço. Como uma anfitriã desvairada em um chá de adultos, eu cambaleava em volta da mesa da cozinha segurando uma tábua de cortar (o que eu tinha de mais parecido com uma bandeja), servindo Prosecco barato e fingindo responder a perguntas de cadeiras vazias sobre os ingredientes de um coquetel ou safras de champanhe. Etapa por etapa, eu chegava, apresentava, enchia, derramava, respingava sobre a mesa, e a bebida grudava no chão. "Lamento muito", dizia à cadeira. "Faço questão de lhe pagar o custo da lavanderia." Ao chegar em casa, Matt fazia o papel de cliente. Logo percebi que preferia as cadeiras, que não revidavam e só faziam perguntas às quais eu podia responder. "O vinho tem notas de nozes [nuttiness]", disse a Matt, apresentando-lhe a garrafa. Ele arregalou os olhos. "Você tem bastante notas de nuttiness." ^{11}

Isso, porém, parecia incompleto. Eu estava desenvolvendo algum tipo de memória muscular para servir, mas sem nenhuma inteligência emocional. Atuar como jurada no TopSomm, onde presenciei serviços de primeira linha, e estagiar no Marea, que abriu meus olhos para as pressões reais do salão do restaurante, tinham revelado o "como" do serviço. O "porquê" era mais impreciso. Alguém se importaria mesmo se eu servisse a sua direita e não a sua esquerda, desde que o vinho caísse na taça? Eu queria entender a racionalidade que havia por trás dos sacramentos do serviço formal dos restaurantes. Como diriam os atores, "qual era minha motivação? Por que esses rituais eram tão importantes?".

Ao saber de meu desastre com a Chaine, Morgan não poupou esforços para que eu conseguisse um stage no Aureole. Ele estava se preparando para sua prova de serviço — uma das duas partes do exame de mestre *sommelier* que ainda tinha de realizar — e imagino que considerava que me ajudar era outra maneira de estudar. O que quer que fosse, eu estava agradecida. Ia acompanhá-lo no salão apenas por uma semana, durante os turnos de almoço e jantar. Quanto a abrir garrafas e servir, o stage no Aureole prometia ser mais prático que o

período no Marea. Além disso, enquanto Victoria se dedicava inteiramente aos negócios, Morgan adotava uma linha filosófica. Se alguém podia representar as tradições do serviço, eu apostava que era ele, que declarou, em nossa primeira troca de e-mails: "Tenho pensado e escrito muito sobre isso, para saber por que o que eu faço tem realmente importância cultural e social".

Morgan estava muito nervoso quando o encontrei em meu primeiro dia.

— Preciso cuidar desse problema da água — anunciou.

— A emergência imediata é que não temos água.

Alguém se esquecera de encomendar Pellegrino, e Morgan estava aterrorizado com a perspectiva de que não houvesse água com gás no jantar. Eu o segui por uma escada íngreme até a adega de três cômodos do Aureole, que era mantida à temperatura de 12 graus e também servia de escritório da equipe dos vinhos. Havia uma foto granulada do rosto de um homem pendurada perto de uma das mesas. Por um segundo pensei que fosse um cartaz de "Procura-se". E era mesmo. "Pete Wells, crítico gastronômico do New York Times", dizia a legenda. A equipe estava em alerta máximo em relação aos críticos. Outras fotos de rostos estavam afixadas dois andares abaixo, na entrada da cozinha, acompanhadas por uma longa lista das implicações de cada pessoa em termos de culinária. Jeffrey Steingarten: "Gosta: batatas fritas. Não gosta: anchovas, sobremesas de restaurantes indianos, comida azul (exceto mirtilo), kimchi". Tentei imaginar uma cena em que o Aureole, cuja cozinha "americana progressiva" serve faisão, bife e lagosta do Maine, pudesse ofender o sr. Steingarten servindo-lhe uma sobremesa de restaurante indiano. No entanto, suponho que a vigilância seja a melhor defesa.

Como os seres humanos da mesma idade, o Aureole, aos 30 anos; começava a se preocupar menos com modas e tendências do que com estabilidade e rendimento sólido. Sete anos antes, mudara-se de uma casa no Upper East Side para um espaço cavernoso na Times Square Hoje, situado em um bairro dominado por teatros, atrai advogado com cartões corporativos de escritórios localizados no mesmo prédio e casais de fora da cidade fazem extravagâncias em uma noitada pela Big Apple. A capa dos cardápios as cadeiras são de couro, o menu-degustação começa em US\$ 125 por pessoa, e ouve-se um jazz suave; em volume agradável. Os vinhos da Califórnia, da Borgonha e de Bordeaux ocupam boa parte da cart, e pode-se pedir foie gras o ano inteiro. A última crítica do Tim , publicada depois da realocação do restaurante, chamou o

Aureole de "restaurante de eventos de Las Vegas; aerotransportado até Manhattan".

Morgan e eu subimos para buscar garrafas na adega e reabastecer o bar. Peguei uma pelo gargalo. Morgan parecia sofrer.

Manuseie o produto com respeito no salão — suplicou, deitando a garrafa na curva de meu braço, de modo que eu a ninasse.

O serviço iniciou com um almoço de negócios em um salão privado. Morgan entrou para receber o grupo, cujos pratos estavam sendo preparados. contei quantas pessoas não tinham vinho.

— Não aponte — silvou Morgan. Cruzei os braços sobre o peito.

— Não cruze os braços! Coloquei as palmas das mãos sobre a estação atrás de mim e me encostei nela.

— Não se encoste!

Morgan se lançou no protocolo racional de sommelier ao me deixar carregar, abrir e servir as garrafas que íamos buscar. Alguns rituais ainda pareciam arbitrários. Eu nunca devia "virar a mão" para os clientes — deixar o dorso da mão de frente para o rosto deles enquanto eu servia —, mas sempre servir com a palma aberta virada para eles. Por quê?

— É uma coisa bíblica — insistiu Morgan.

— É um ato de confiança. Você não mostra o dorso da mão porque não está escondendo nada.

Outros passos do serviço eram bastante lógicos. Quando abrimos uma garrafa de champanhe, Morgan cortou habilmente o lacre e o removeu, como fazia com qualquer vinho, então deitou um serviette dobrado por cima. Ele me orientou a passar a mão esquerda em volta do serviette e do gargalo da garrafa, de modo a segurá-la na palma da mão enquanto pressionava o topo da rolha com o dedo. Com a mão direita, ele me fez girar o arame de metal da gaiola que cobre a rolha — o nome correto é muselet! — exatamente seis vezes, para soltá-lo. A partir desse momento, meu dedo esquerdo nunca mais podia deixar o muselet, alertou. No exame da Court, seria uma desclassificação automática; na vida real, uma ameaça à vida de qualquer pessoa ao redor. Acontece que as

rolhas de champanhe são um risco à sociedade. Irrompem das garrafas a 40 quilômetros por hora, e alguns observadores já tinham sido feridos, nocauteados e até ficado cegos por rolhas voadoras, (Um artigo sobre essas "lesões oculares causadas por rolhas de garrafa" expressão oficial que significa levar uma rolha na órbita do olho — comenta, sem ironia aparente, que "parecem ser mais frequentes na virada do ano".) Essa rotina oficial, sancionada pela Court, foi desenvolvida para garantir que ninguém fique aleijado enquanto degusta um carpaccio de carne Wagyu. Como eu disse, é lógico. Para tirar a rolha com segurança, mantive a base da garrafa na mão direita, deixando—a levemente deitada, e girei o fundo para a frente e para trás de modo a afrouxar a rolha, que segurava com a mão esquerda.

Tudo começou a ficar mais claro. Os membros da equipe andam em sentido horário para não esbarrar uns nos outros. Dispor porta—copos na mesa assinala que uma garrafa foi pedida. Colocar a garrafa no porta-garrafas evita deixar marcas na toalha. Pôr as rolhas sobre os porta-copos impede que a toalha seja manchada por rolhas molhadas, já que alguns clientes gostam de inspecioná-las para ver como a garrafa envelheceu. (Uma rolha quebradiça ou molhada até o topo pode significar que o oxigênio se infiltrou e estragou o vinho.) As taças vão à direita do prato, já que a maioria das pessoas é destra. Não se deve tocar em nada senão na haste da taça, para não deixar impressões digitais nem aquecer o bojo. Os sommeliers limpam a borda do pescoço da garrafa antes e depois de tirar a rolha, para garantir que nenhum bolor nem resíduo da parte externa contamine o vinho. Enxugam a base de uma garrafa que ficou no gelo, para não respingar água nos clientes. Colocam as garrafas mais velhas em cestas de decantação, que as mantêm na mesma posição horizontal em que foram armazenadas, evitando remexer os sedimentos, que poderiam acabar nas taças. Quando terminam a decantação, apagam a vela com o apagador — não soprando — para que a fumaça não altere a fragrância do vinho.

No entanto, essas práticas eram apenas uma fração dos esforços de Morgan, e observei novos rituais de serviço cuja finalidade eu não sabia' explicar. Morgan era rigoroso em termos de protocolo, e nosso turno da noite evoluiu para uma recitação das coisas que ele notava não estarem "de acordo com os padrões do serviço": a Heineken servida ao senhor da mesa 30 antes que a acompanhante tivesse recebido seu vinho; a falta de consistência em relação a que taça usar para o Syrah; os garçons perguntando "Terminaram?" em vez de "Posso retirar os pratos?" ou apresentando "especiais" em vez de "itens adicionais do cardápio". Ele detestava o hábito do Aureole de deixar taças de

vinho na mesa depois de os clientes pedirem um coquetel — uma tática para lembrá-los de que talvez quisessem pedir uma garrafa — e ficava irritado com o número de mesas e sua disposição no salão de jantar, que o obrigava a virar as costas para os clientes. Mais de uma vez, resmungou que isso nunca teria acontecido no Jean-Georges.

Para Morgan, essa falta de compromisso com a qualidade era como entregar sua alma à danação eterna.

— É uma situação faustiana — reclamou, depois de ser obrigado a apresentar o dorso da mão a dois dos seis clientes em uma mesa de canto enquanto retirava os pratos.

— Quero apresentar a mão aberta, mas tenho de alcançar os pratos, e não posso passar outro prato para a mão esquerda porque preciso retirar primeiro os pratos mais distantes.

Olhando pelo salão, vi sua chefe, Carrie, conversando com uma mesa de clientes habituais. Estava encostada contra o dorso de couro de uma cadeira, com um dos joelhos apoiado no assento. Achei melhor não chamar a atenção de Morgan para isso.

Em cada mesa, Morgan movia o tronco e o quadril com muito cuidado. Não fazia movimentos bruscos. Quando estendia o braço para ajudar alguém, era sempre em um arco gracioso e confiante. Andava com o queixo levantado e os ombros para trás, postura que trouxera do Jean-Georges e que todos adotavam ali também. Segundo um dos gerentes, jogar os ombros para trás e levantar o queixo significava manter uma aura de confiança que, subconscientemente, convenceria os clientes a gastar mais. De repente, tomei consciência de que não conseguia parar quieta, minhas mãos tremiam, eu remexia os cabelos e balançava para a frente e para trás. Lembrei que Morgan me instruíra a fazer ioga para ter um grau mais alto de "precisão e atenção física" em cada movimento. Garantiu que isso me ajudaria a "estar presente com alguém e presente no próprio corpo".

Alguns dos deslizes de serviço que mais irritavam Morgan conflitavam com os padrões do Aureole. A maior parte deles era uma violação a seu código de conduta pessoal, que era profundamente inspirado pelas orientações da Court, porém em um patamar ainda mais alto. Por exemplo, Morgan fazia questão de responder à pergunta educada de um cliente "Como vai?" com uma longa frase: "Estou maravilhosamente bem esta noite, obrigado". Ele achava que redobrar o

cuidado ao dar uma resposta que não parecesse automática sensibilizaria o cliente à humanidade que tinham em comum, além de ajudá-lo a ficar mais envolvido no momento.

— Isso faz você parecer uma pessoa verdadeira e não um robô — disse-me.

— Quando foi a última vez que alguém pensou: "Ah, a gente não vai passar a vida inteira seguindo regras"?

Morgan tinha ideias elevadas sobre o uso do vinho para criar laços entre os seres humanos. Na reunião antes do serviço da noite seguinte, ficou claro que não era uma prioridade que ele e o resto da equipe do Aureole compartilhavam da mesma forma.

Carrie, a diretora de vinhos, iniciou a dinâmica da noite com alguns lembretes sobre o protocolo básico do serviço. Eram coisas que Morgan nunca seria pego fazendo. Ela implorou à equipe para sempre "abraçar" os clientes e nunca lhes virar a mão.

— Queremos atuar como os braços deles, de modo que não precisem fazer isso.

Após algumas palavras lembrando a equipe de, por favor, servir os pratos corretamente às pessoas que os pediram, o foco da meia hora restante foram as vendas. Carrie questionou os garçons sobre os vinhos que o Aureole oferecia por taça e pediu que recitassem as notas de degustação como se estivessem falando com o cliente. Satisfazia-se com uma simples descrição ou duas, como "flores secas" e "acidez média". Morgan, porém, interveio para expor as nuances de cada vinho. O Massolino "realmente recendia a um saboroso perfume floral". O J. M. Boillot tinha "um sabor um pouco mais torrado, de fogueira, avelã e castanha assadas. É importado pelos donos da Vineyard Brands, o que acho sempre interessante ressaltar", disse Morgan. Ninguém na sala parecia compartilhar sua definição de "interessante".

— Alguém sabe por que perguntei especialmente sobre esses dois vinhos? — indagou Carrie, tentando trazer todos para a conversa que ela queria ter.

— Porque não os vendemos — repreendeu.

Morgan a interrompeu. Ele também tinha algo a dizer sobre isso.

— Vejam, para qualquer pessoa, é bem caro gastar de US\$ 30 a US\$ 50 em uma taça de vinho, então a pergunta à qual vocês precisam responder para si mesmos é: "Por que alguém faria isso?". É um vinho de 11 anos. Há nele um viço, uma opulência, uma intensidade que nenhum outro da carta oferece. E quem não quer uma experiência viçosa, opulenta, intensa? Eu quero. Não posso me permitir o tempo todo, mas, quando me dou um presente, é assim que gasto dinheiro.

Carrie retomou a conversa do ponto em que havia parado, como se não o tivesse ouvido. — E, quanto aos vinhos de sobremesa, mesmo que os clientes não peçam sobremesa, digam: "Gostariam de uma taça de vinho em vez de uma sobremesa?".

Ela então anunciou uma competição entre os membros da equipe Para ver quem conseguiria o maior número de atendimentos perfeitos. Uma mesa perfeita pediria um coquetel ("um aperitivo", corrigiu Morgan), uma garrafa de vinho e um vinho de sobremesa. O vencedor ganharia uma Magnum de champanhe.

— São suas vendas, é seu dinheiro. Se vocês se esforçarem para conseguir essas vendas, o dinheiro será de vocês — declarou Carrie.

Eu meio que esperava que ela emendasse a fala com o discurso do filme O sucesso a qualquer preço: "O segundo prêmio é um conjunto de facas para carne; o terceiro é "você está demitido".

Há muito tempo os frequentadores de restaurantes suspeitam desse tipo de maquinação. A paranoia — e o estereótipo — de que especialmente os sommeliers servem para arrancar dinheiro dos clientes existe pelo menos desde os primórdios da eletricidade doméstica, alimentando o medo e a desconfiança de pessoas como Morgan. Em um artigo sobre restaurantes de 1887, o crítico gastronômico do Nexo York Times afirmou que, embora houvesse "muitas críticas a fazer" a certo restaurante parisiense, "acima de tudo" estava a necessidade de uma "limitação do privilégio que o sommelier desfruta ao recomendar certos vinhos sobre os quais, presume-se, recebe comissão". Em 1921, um jornalista ficou tão perturbado com a possibilidade de disseminação dos sommeliers nos Estados Unidos — até durante a Lei Seca — que utilizou o Times para incentivar seus conterrâneos a se revoltar contra essa perigosa raça.

Este artigo [...] foi escrito com a deliberada e implacável esperança de afastar dos negócios uma classe inteira de assalariados. Foi escrito com a firme convicção de que, a menos que se afastem de sua maneira de viver e sejam obrigados a procurar outros meios de subsistência, seu exemplo pernicioso se espalhará da Europa à América e representará enorme obstáculo no caminho da ampla massa de norte-americanos que atua nacionalmente para que os dois extremos se encontrem. Os assalariados em questão são aqueles estranhos empregados [sic] que infestam os melhores restaurantes refinados de Paris, conhecidos como "sommeliers".

O autor não conseguiu impedir a infestação, mas não estava errado no sentido de que Morgan tinha dois patrões quando entrava no salão do restaurante todo dia: o Aureole e seus consumidores. Ambos esperavam voltar felizes para casa. Contudo, como eu já havia visto no Marea, o Aureole não se importava em tirar dos clientes o máximo de dinheiro possível nesse processo, o que, em geral, não é o primeiro objetivo de quem sai para comer. Além de toda a conversa sobre encontrar vinhos que pudessem recontextualizar o lugar das pessoas no universo, Morgan também precisava considerar seu dever com o restaurante — que obtinha margens de lucro mais altas com a bebida do que com a comida — e com a equipe — cujas gorjetas eram calculadas sobre o total das contas. Os garçons do Aureole podem esperar uma renda anual de US\$ 62 mil a US\$ 66 mil; os encarregados de levar os pratos, de US\$ 52 mil a US\$ 58 mil; e os assistentes, de US\$ 32 mil a US\$ 36 mil. Todos esses valores, que somam o salário mínimo por hora mais as gorjetas, são mais altos do que na maior parte dos restaurantes por causa dos preços do Aureole. Morgan, cuja porcentagem sobre as gorjetas era maior, ganhava em torno de US\$ 70 mil por ano, muito menos do quanto recebia no Jean-Georges.

Morgan contava com o serviço para superar as diferenças entre seus dois patrões. Ao mesmo tempo que nunca levaria um cliente a ultrapassar seu orçamento, não poderia prejudicar o Aureole. Para fazer com que os clientes quisessem uma bebida especial — e sentissem isso como se fosse algo realmente especial —, dava um jeito de tratar cada mesa de modo excepcional. Se ele enfeitasse a noite com sua postura educada, talvez os cidadãos a quem servia quisessem enfeitá-la também, pedindo uma garrafa, e não uma taça, ou optando pelo Chianti Classico Grand Selezione em vez de um Chianti comum.

Graças a nossa composição multissensorial, os cuidados adicionais de Morgan podiam ressaltar o sabor do vinho. Sabemos instintivamente que isso é

verdade, mas os laboratórios também mediram seus efeitos.

Charles Spence e seus colegas da Universidade de Oxford realizaram um estudo em que os participantes provaram uma salada em duas versões: uma colocada no centro do prato e a outra artisticamente arrumada de modo a lembrar um quadro de Kandinsky, com cogumelos justapostos em ângulos retos a cenoura ralada e pontos assimétricos de molho de laranja. Os comensais acharam o segundo prato muito mais saboroso e estavam dispostos a pagar mais por ele. Morgan tinha poder sobre o gosto de uma garrafa. Talvez fosse mais vinicultor do que pensava.

Um registro da minha primeira noite de stage: em certo momento da noite, Morgan costumava esmiuçar tanto o comportamento dos clientes como o seu e o do restante da equipe. Parecia ter pena das pessoas que não seguiam o decoro do jantar elegante do modo que ele considerava apropriado, ironizava a respeito de quem mastigava chiclete à mesa ("É uma ótima maneira de começar a refeição!"), resmungava contra os clientes que usavam o sousplat como portacopo ou apoio para o pão e não entendia como alguém podia beber coquetéis durante toda a refeição ("Harmonização errada!"). Ficava nervoso com as pessoas que levantavam a mão no ar para chamar os garçons e com aquelas que mantinham o casaco no salão, parafraseando Daniel Boulud sobre a importância da chapelaria: "Temos uma chapelaria não porque queremos roubar seu casaco, mas porque você não deveria levar o casaco para o salão de jantar". Exasperava-se com homens que tiravam o blazer ("No Jean-Georges, eles pedem que o vistam novamente"). Naquela noite, olhou horrorizado para uma mesa de seis que tomava um Syrah encorpado ("um vinho danado, de cheiro forte, preto e gosto de carvalho") com peixe cru.

— Aí está o inferno de Morgan — comentou.

— Temos ali uma combinação de milk-shake com algo de carne-seca. Ah, meu Deus! E o estão bebendo com atum! Há um sétimo círculo no inferno de Morgan Harris no qual as pessoas fazem isso para sempre... Syrah Plump Jack e atum cru...

Na mente dele, há um jeito certo de fazer as coisas — um código de serviço para o sommelier, um código de conduta para os clientes. Os princípios ofuscam as veleidades pessoais. Da mesma forma, a customização e o conforto não devem existir à custa da correção. Especialmente na mesa, tudo tem de ser feito de modo apropriado, de acordo com o éthos daquele salão de jantar em

particular. O restaurante é uma espécie de instituição cultural, não apenas um lugar no qual as pessoas se alimentam, então não podemos agir como se fosse.

— Tenho ideias românticas sobre os restaurantes — admitiu Morgan.

— Gosto da experiência como um todo, da coisa antiquada, onde tudo é perfeito. É um luxo com o qual não nos sentimos confortáveis.

Lamentou o crescimento do estilo casual californiano, o tênis substituindo os sapatos de couro. ("Por favor, deixe-me sempre ter respeito suficiente por mim mesmo de modo que, se eu me preocupar em vestir um terno, que não seja com tênis de corrida", li em um tuite seu mais tarde.) Ele podia usar moletom em nossas degustações às cegas, mas no restaurante ele redobrava os cuidados com a aparência. Naquela noite, usava sapatos de couro marrom lustrosos com um lindo terno cinza e lenço de bolso de bolinhas combinando com as meias e a gravata também de bolinhas.

Morgan tinha uma concepção do que uma perfeita experiência de jantar podia, ou devia, ser e sentia que falhava com seus clientes quando não chegava lá. Às vezes, eram eles que o impediam. Meneava a cabeça ao ver pessoas tentando retirar o próprio prato ou levantando o *sous plat* para entregá-lo ao garçom. Ele queria que os clientes o deixassem servi-los.

— O serviço é projetado para servir. Outras vezes, os clientes prejudicavam a si mesmos. — Parece que sou um distribuidor automático de bebidas — resmungava quando as pessoas pediam um vinho apontando um nome em uma página sem pedir sua ajuda. Algumas sabiam exatamente o que queriam, mas outras pareciam se sentir culpadas ou constrangidas de fazer alguém esperar por elas. Ironicamente, eram os clientes que não recorriam a Morgan e não lhe faziam perguntas que mais o incomodavam.

— Faça parte do custo de sua refeição! — protestou, virado para mim, assim que ficou fora do alcance de um jovem casal que tinha selecionado, sem consultá-lo, o que ele considerava uma terrível garrafa de Sauvignon Blanc. Ele poderia ter proposto um vinho mais barato e muito mais delicioso.

Depois que passei a comer fora na companhia de sommeliers, percebi que, independentemente de seu conhecimento enciclopédico, eles se entregam às mãos do sommelier do restaurante, quando a casa tem um. A menos que avistem uma garrafa que estão morrendo de vontade de provar, dão apenas duas informações: quanto querem gastar e que estilo de vinho desejam beber (algo tão

amplo quanto "um saboroso vinho do Velho Mundo não envelhecido em carvalho" ou tão minucioso quanto "tomei um Grüner Schloss Gobelsburg na semana passada e adorei. Vocês têm algum parecido?"). Deixam o sommelier, que conhece a carta do restaurante melhor do que eles, escolher a garrafa.

Morgan e eu estávamos no salão de um restaurante com uma estrela do Michelin em que um jantar para dois custava pelo menos US\$ 200, sem incluir vinhos, impostos e gorjeta. O pessoal do movimento Occupy Wall Street, se tivesse visto as pessoas no local, provavelmente teria pensado: "Taxem os safados". Porém, segundo Morgan, o restaurante era a instituição mais democrática do mundo. O serviço refinado, a atenção e o cuidado eram prestados a todos, desde que pudessem arcar com a conta, e, quando o serviço era tudo menos o melhor, a equipe se sentia como se tivesse enganado seus clientes, privando—os do tratamento top de linha ao qual tinham direito e perdendo a oportunidade de elevar a experiência deles, talvez até de mudar a maneira como viam o vinho.

— Existe algo igualitário nos restaurantes; basta poder pagar a conta.. Todo mundo é bem—vindo e recebe o mesmo serviço de qualidade. NAc é apenas um serviço para ricos. Não é necessário dar gorjeta — disse Morgan.

— Para mim, há algo sagrado e poderoso no fato de alguém colocar essa experiência em suas mãos. Quem gastar apenas US\$ 200 para jantar aqui hoje será tratado da mesma forma que se gastasse US\$ 4 mil.

Isso soava um tanto idealista e, considerando o que eu tinha visto no Marea, não parecia bem verdadeiro. Todos os clientes são iguais — mas em um sistema de PXs e PPXs em vinho, alguns clientes são mais iguais que outros. Quando um potencial investidor veio jantar no Aureole certa noite, observei que todos os pratos foram levados à mesa pelo próprio chef Charlie Palmer.

No entanto, quando estudei a história dos restaurantes, fiquei surpresa ao perceber que Morgan, de certo modo, tinha razão de elogiar a natureza igualitária de um jantar premiado pelo Michelin, mesmo que caro e inacessível.

O restaurante como o conhecemos hoje é um fenômeno relativamente recente. Surgiu na França duas décadas antes de os aristocratas do país serem levados à guilhotina. Antes disso, um restaurant (porque, claro, a palavra originalmente é francesa) era feito de tutano de boi, cebola e casca de presunto ou pastinaca. Tratava-se de um tipo de consommé, um "alimento ou remédio que

tinha a propriedade de restaurar as forças de uma pessoa doente ou cansada", segundo o Dictionnaire universel de 1708. Os parisienses iam aos restaurantes para encomendar a especialidade de mesmo nome e pouco mais do que um caldo. Os vendedores de comida da França pertenciam então a uma das cerca de 25 guildas que restringiam seus membros a uma única especialidade culinária. Durante vários séculos, os famintos gourmets iam ao restaurant para tomar sopa, ao rôtisseur para comer carnes de caça assadas, ao charcutier para obter produtos suínos, ao poulailleur para consumir aves e ao traiteur para receber uma copiosa refeição de trabalhador preparada com o que o cozinheiro decidia misturar naquele dia. (Para ter uma ideia de como era apreciar todas essas iguarias — e mais — servidas juntas, os curiosos podiam adquirir ingressos para acompanhar as refeições da família real no Palácio de Versalhes, o que fazia parte de uma tradição secular conhecida como grand couvert.)

A estrita separação entre fornecedores de sopa, carcaças de frango e refeições completas começou a afrouxar antes mesmo de os revolucionários tomarem a Bastilha. No entanto, a queda do Antigo Regime levou as guildas junto, transferindo os chefs das cozinhas particulares dos nobres para o mercado público. No início do século XIX, as experiências culinárias deixaram de ser privilégio da classe superior e passaram a estar disponíveis para quem tivesse alguns francos a gastar. Os restaurantes representavam "uma forma de democratização cultural", conta Paul Lukacs em *Inventing wine*, ressaltando que isso era especialmente verdadeiro com o vinho, porque as garrafas antes reservadas à aristocracia agora eram conservadas nas adegas dos restaurantes. Lá, tudo podia ser compartilhado.

Em 'A fisiologia do gosto', de 1825, Jean-Anthelme Brillat-Savarin, um dos hedonistas mais assumidos da França, afirma que o inventor do restaurante era, em sua humilde apreciação, nada menos que um "gênio". "Quem dispõe de 15 ou 20 pistolas" ^{12} senta-se à mesa de um restaurante de primeira classe e é tratado tão bem ou melhor que à mesa de um príncipe", afirma o autor, maravilhado. Eu podia imaginar Morgan falando: "É isso que estou tentando dizer, minha gente". Sem dúvida, Brillat-Savarin teria aplaudido o espírito igualitário de Morgan. Hoje, desde que você consiga uma reserva e pague por ela, Morgan estará lá para servi-lo com o mesmo nível de atenção, independentemente de sua faixa tributária. Ele se esforça para garantir que todo cliente do Aureole não importa quem seja, coma tão bem ou até melhor que na mesa de um príncipe.

A fastidiosa atenção de Morgan à linguagem e à conduta podia fazer com que ele parecesse anacrônico, como alguém que treinou ao lado de Carson, o mordomo do seriado *Downton Abbey*. A maior parte das pessoas de 29 anos não passa o tempo lamentando "a impressionante quantidade de vezes em que foiegras e mal pronunciado neste país" ou o uso inadequado dos sousplats. Contudo, essa fixação pelo decoro não era à toa: os rituais de serviço importam mesmo, e não só para garantir que nada caia na toalha. Os historiadores e antropólogos que estudam a evolução da etiqueta à mesa têm documentado mudanças no estilo do serviço com repercussões culturais que ecoam muito além da refeição.

Em momento algum isso foi mais drástico do que a troca do *service à la française* pelo *service à la russe* em meados do século XIX. Aqui, de novo, os franceses lideraram o movimento. Tradicionalmente, as festas chiques na França, na Grã-Bretanha e nos Estados Unidos eram servidas ao estilo "francês". Os convidados se sentavam à mesa repleta de pratos de servir, que os garçons substituíam — a intervalos mínimos — segundo uma ordem definida, deixando as pessoas passar os pratos entre si. (Se saiu para jantar recentemente, talvez tenha reconhecido uma variante disso sob o nome de "pratos para dividir".) Como uma antecessora do atual jantar e espetáculo, a refeição era apresentada como um impressionante quadro de travessas, terrinas, suflês, gelatinas em camadas, frutas esculpidas, cálices, candelabros e vasos. No entanto, a comida geralmente estava fria na hora em que as pessoas começavam a comer. Conforme destacou um chef francês em 1856, os pratos "perdiam algo de suas qualidades essenciais". O que quer que tenha levado os franceses a enjoar da temperatura morna do cordeiro assado, por volta de 1880 o *service à la française* foi substituído pelo *service à la russe*. Com a mudança, o sabor prevaleceu sobre a elegância. Os garçons traziam cada prato em porções individuais, um por um, na ordem determinada pelo chef. Outros países logo seguiram o modelo, e o *service à la russe* era o ritmo e a razão de tudo o que saía da cozinha do Aureole.

Com o serviço em estilo russo, os chefs passaram a exercer mais controle sobre os cardápios, os garçons começaram a ter mais destaque nos salões de jantar, e os comensais perderam as conversas fúteis e socializantes do tipo "Por favor, passe-me a salada". Essa mudança aparentemente pequena no serviço reformulou a estrutura e a função social das refeições: os historiadores argumentam que foi uma reviravolta que levou o jantar como comunhão social ao jantar como vitrine da culinária. Recém-designado para decidir a ordem, a sincronização e a composição dos pratos, o chef, e não os clientes, tornou-se a

estrela da refeição.

Enquanto eu cumpria meu último turno com Morgan no Aureole,. senti que testemunhava outro estilo de serviço em ação. Service à la russe, sim, mas também algo como service à l'esprit. Morgan, como Victoria no Marea, estava profundamente consciente de proporcionar uma gratificação física e psíquica. Essa ideia surgira em minha conversa com Paul Grieco sobre a maneira brusca de o Terroir tratar seus clientes. O serviço era apenas uma parte da equação, argumentara Paul. Quando trabalhou com Danny Meyer, conselheiro em restaurantes de Nova York, Paul apreciava a necessidade de oferecer serviço e hospitalidade. Eram coisas diferentes, ambas vitais no salão. "O serviço é a entrega técnica de um produto. A hospitalidade é como a entrega desse produto faz se sentir quem o recebe", escreve Meyer em sua autobiografia Hospitalidade e negócios. "A hospitalidade está presente quando algo acontece para você e ausente quando algo acontece com você." ,

"Hospitalidade" era o termo apropriado para a ponderação que impregnava as ações de Morgan. Eu percebia que, enquanto os gerentes, ajudantes, encarregados de trazer os pratos e garçons no Aureole pareciam mais focados na entrega de refeições, Morgan procurava criar um estado mental, uma atmosfera. Talvez fosse por causa de sua vida anterior como ator ou pelo fato de que muitas pessoas jantavam no Aureole antes do teatro. O que quer que fosse, Morgan parecia dar um espetáculo a seus clientes. O bom serviço, assim como a hospitalidade, era a performance, um tipo de encenação que dava o tom da experiência. Com os chefs escondidos na cozinha e os garçons correndo contra o tempo, o sommelier tinha o luxo de dar o toque humano que elevava a refeição.

Ser exigente com o serviço do vinho era o modo como Morgan mostrava respeito aos clientes. De certa maneira, lembrava os passos altamente coreografados da cerimônia do chá no Japão, uma forma de arte que os mestres passam a vida aperfeiçoando. O ponto não é só oferecer a um convidado uma xícara de chá para beber; é uma forma de honrá-lo. Como no serviço do vinho, cada ação tem um sentido: feito o chá, o anfitrião gira a xícara cuidadosamente em dois movimentos no sentido horário, de modo que a frente da xícara — o lado mais atraente — fique à vista do convidado. Mesmo que alguém não conheça o significado da posição da xícara, ou as raízes bíblicas alegadas por Morgan para servir com a mão aberta, é impossível não valorizar o esforço deliberado que uma pessoa faz a cada respiração ou ao girar o punho. O sentimento do serviço de Morgan poderia, como uma boa peça musical,

transcender o conhecimento explícito da etiqueta do serviço para dar prazer a alguém. Um cliente poderia sentir o cuidado que ele tomou para agradá-lo pela escolha das palavras, pela linguagem corporal, pela precisão com a qual serviu uma taça.

Morgan acreditava que, com essas ações, o sentimento que podia despertar em seu público no Aureole não era diferente daquilo que poderia ter alcançado no palco.

— No restaurante, como no teatro, as pessoas se sentem completas novamente, percebem seu lugar no mundo, sua humanidade. Elas se dão conta de que são especiais, únicas, que existem de uma forma diferente de qualquer outra — disse ele.

— Vamos ao restaurante porque gostamos de ser bem tratados. Todo mundo precisa ser bem tratado. Somos muito mais frágeis e delicados do que pensamos. Os primeiros restaurantes atraíam o transeunte parisiense com o lema: "Vou restaurar você".

A promessa de Morgan a suas mesas não era tão diferente. Ele tinha talento para a poesia — chamava a mãe de "Apolínea" e o pai de "Dionisiaco" —, e eu duvidava que todos os sommeliers encarassem seu papel com a mesma seriedade. No entanto, quem trabalha no salão de um restaurante todo dia, 14 horas a fio, deve saber o que torna isso importante e por quê. Os clientes da mesa 112 talvez não pensassem que podiam "se sentir completos novamente" naquela noite, diante de um prato de peixe, mas, com certeza, isso não teria acontecido se Morgan não tivesse acreditado que era possível.

Agora era minha vez de ver se podia ser depositária dos sentidos e da mente dos clientes, ou melhor, se eu podia convencer a Court de que era capaz.

CAPÍTULO DEZ

Julgamento

QUANDO MEUS AMIGOS ME PERGUNTAVAM O QUE ERA ESSE EXAME PARA sommelier que eu ia prestar, fingia que o resultado não tinha importância. Garantia que o simples fato de me preparar para o exame de certificação da Court of Master Sommeliers seria uma experiência extremamente gratificante. "Vocês sabem, o que importa é a viagem, dizia, mostrando-me bem mais calma do que me sentia.

Na verdade, queria muito ser aprovada. Já se passara quase um ano desde que eu havia mergulhado em todos os aspectos da profissão e do estilo de vida de sommelier, faltando apenas ter um trabalho. Eu não podia parar agora. Aliás, o fanatismo dos sommeliers foi contagioso. Minha obsessão original em dar sentido a suas maneiras obsessivas se transformou em uma obsessão pelas coisas com as quais eram obcecados. Riesling com alta acidez, higienizador nasal, cerefólio, porta-copos elegantemente colocados, Beaujolais de cultivo biodinâmico resfriado adequadamente. Uma por uma, adotei todas essas manias. Especialmente depois de ver Morgan em ação e entender a filosofia do serviço, estava determinada a tentar trabalhar no salão de um restaurante.

Prestei o teste introdutório, uma prova escrita de 70 perguntas, logo depois de meu stage no Aureole. Passei, o que significava que podia seguir para o próximo nível e tentar a certificação. Isso deveria ter sido estimulante. Mas não foi.

Eu sempre soube que seria uma batalha árdua fazer um exame concebido para profissionais com pelo menos três anos de experiência na indústria do vinho, sobretudo considerando que eu havia tido menos de um ano para me preparar e começado como uma civil ignorante. Assim, a vitória parecia cada vez mais improvável à medida que a data da certificação se aproximava. Não somente meu desempenho na competição de jovem sommelier tinha sido um desastre, como o feedback que recebi nas semanas anteriores ao exame foi desolador. Todos com quem conversei foram aprovados somente depois de pelo menos duas tentativas. Vários amigos tinham fracassado, um deles apesar da sólida formação no restaurante de Danny Meyer, onde os funcionários tinham

aulas sobre vinhos — uma bela vantagem, já que não há curso preparatório para a certificação. Ele deu a entender que eu ia falhar.

— Sua verdadeira desvantagem é não ter experiência prática — observou quando fui a seu restaurante para saber de seu desempenho no exame.

— Passei muito tempo servindo, de modo que a memória muscular assumiu o comando. Esse vai ser seu ponto fraco.

Procurei Morgan em pânico. Ele garantiu que eu ia me dar bem se memorizasse 80% das informações dos guias de estudo da Guild of Sommeliers. Tudo bem, parecia bastante fácil. No entanto, colocando as coisas em perspectiva, a Guild tem seis guias diferentes apenas para a França, muitos deles bem mais longos que a Constituição dos Estados Unidos. Um dos fatos mais "óbvios" para lembrar: RM representa *récoltant manipulant*, o que significa que o champanhe foi feito por um vinicultor que também cultivou as uvas, na verdade pelo menos 95% das uvas devem ser originárias de seus vinhedos. (Ah, e SR é *société de récoltants*; CM, *coopérative manipulation*; ND, *négociant distributeur*, MA, *marque d'acheteur*; e NM, *négociant manipulant*. Eu precisava saber tudo isso também.)

A parte teórica do exame seria sobre conhecimentos gerais. Eu tinha preparado um monte de fichas de estudo e as gravado em meu celular, de modo que, não importava onde eu estivesse, podia memorizar curiosidades não essenciais, porém obrigatórias, sobre qualquer vinho. Por exemplo: o engarrafamento da produção Normale do Brunello di Montalcino só pode ser feito depois de 1º de janeiro do quinto ano após a colheita, e a Riserva, apenas no sexto ano. Obviamente, eu repetia as informações sempre que possível.

— Na verdade, esse Riesling está totalmente trocken, o que significa seco — corrigi minha sogra em um jantar —, porque, embora seja um Spktlese, ou seja, de colheita tardia, tem menos de 9 gramas de açúcar residual por litro e pelo menos 7 gramas de ácidos.

Matt me olhou horrorizado. Eu estava começando a soar perigosamente como Morgan.

Para a prova de serviço, eu teria de abrir e servir vinho e ao mesmo tempo responder a perguntas sobre coquetéis ("O que é um Sidecar?"), aperitivos ("O Lillet é feito com o quê?") e digestivos ("Estamos entre uísque escocês e irlandês. Qual é a diferença?"). E, claro, haveria perguntas sobre que vinhos

harmonizar com o prato que meus clientes de faz de conta comeriam. Eu precisava ter uma ampla gama de vinhos específicos para sugerir na hora, indicando nome, preço, produtor, variedade de uva e estilo. Então, basicamente, tinha de memorizar uma lista de vinhos de cerca de 60 seleções. O exame parecia uma estranha versão híbrida de Trivial Pursuit ^{13} com competição de dança de salão e encontro às cegas. Até minha personalidade seria julgada. Como os sommeliers, diferentemente do chefs, têm contato direto com os clientes, eu precisava mostrar aos jurados que sabia o que estava fazendo e também que era uma pessoa amigável, capaz de conquistar a confiança de estranhos. Uma apostila da Court que explicava a correta "conduta do sommelier profissional" começava com instruções para ser "tranquilamente confiante, mas não arrogante". "Sou tranquilamente confiante ou arrogante?", questionei-me, receosa. Eu tinha muitas dúvidas. Talvez precisasse de aulas de teatro.

Até a degustação às cegas, em que eu me sentia mais forte, agora parecia incerta. Poucas semanas antes de meu exame, a Court apresentou um novo formato da tabela de degustação oficial, a planilha na qual registraríamos nossas impressões sobre o vinho e que seria usada para nos avaliar. (Os aspirantes a mestre sommelier comentam seis vinhos em voz alta; os candidatos à certificação fazem uma análise escrita de dois vinhos.) A tabela tinha uma seção para cada aspecto do vinho que devíamos analisar — aroma, estrutura, variedade de uva e assim por diante —, e precisávamos preenchê-la enquanto provávamos os vinhos às cegas e entregá-la aos jurados, todos mestres sommeliers, para avaliação. Tudo perfeito, só que, no novo formato, a Court acrescentou seções, reformulou as escalas de classificação, adicionou variedades de uva e trouxe uma série de novos atributos para avaliar. Alguns sommeliers tiveram crises de nervos nas redes sociais. "Imagino que possam entender meu momento de pânico ao ver algo completamente novo", escreveu um homem de Baltimore que passara dezesseis anos trabalhando em restaurantes. "Minha tranquilidade com o processo de degustação foi arruinada." Eu teria dito o mesmo se tivesse me sentido tranquila antes.

Os treinamentos de degustação que eu fazia com Morgan e outros sommeliers eram orientados para o formato mais desafiador do exame de degustação às cegas de mestre sommelier, o que significava que eu vinha provando uma gama de vinhos bem maior — com análise mais profunda — do que seria exigido para a certificação. Entretanto, já tinha ouvido histórias horríveis sobre o dia do exame em que os nervos destruíram a delicada harmonia do paladar das pessoas, e nada me parecia garantido. Meu treino da manhã agora

consistia em revisar as 54 essências de meu kit de Le Nez du Vin e degustar às cegas, sozinha, antes do café da manhã, na cozinha. Para ter certeza de ser sensível as ínfimas variações de álcool, acidez e açúcar — o segredo para identificar a estrutura de um vinho —, mergulhei em um método de refinamento de paladar elaborado por cientistas sensoriais da Universidade da Califórnia em Davis para treinar jurados profissionais em vinhos. Seguindo suas instruções, encomendei provetas, balanças e componentes químicos em pó em tal quantidade que o FBI poderia estar me vigiando.

Em seguida, pedi a Matt que me testasse às cegas sobre diluições precisas de ácido cítrico, ácido acético, sacarose e uísque, enquanto eu tentava identificar as concentrações exatas de cada solução — cerca de quatro diferentes por substância química, que experimentei aleatoriamente em lotes de 30. Repeti esse teste de paladar uma dúzia de vezes (desculpe, Matt) até ter certeza de poder diferenciar a acidez média da média-alta e 12% de álcool de 13% e 14%. Em um ato de desespero para interiorizar o sabor do Chablis, um vinho que quase sempre errava, convenci Matt a me ajudar com um exercício de aprendizagem associativa proposto por Johan Lundstrám, neurocientista que conheci em Dresden. "Uma das melhores combinações é fazer algo durante o sexo", segundo Johan. Palavra de sábio: nada acaba tanto com o tédio do que espirrar Chablis pelo nariz.

Pelo menos, os sommeliers de meu grupo de degustação do EMP compartilhavam meu desespero. Com o exame chegando, todos estavam ansiosos. Houve brigas. Yannick Benjamin, sommelier que ia fazer o teste pela nona e última vez, brigou com seu parceiro depois de errar vinhos em uma das últimas degustações antes da prova.

— Porra, cara! Você é tão irritante! Preciso de um feedback! Vou prestar o exame daqui a uma semana! — gritou ele.

No mesmo dia, Morgan, em geral imperturbável, ultrapassou o tempo estipulado para a degustação, um erro de novato, e era a primeira vez que eu via isso acontecer. A ansiedade também ressaltava sua filosofia interna. Seu Twitter tinha se tornado uma sequência de aforismos motivacionais, como "Os resultados são para os perdedores. O processo certo é para reis e deuses".

Subir de nível na Court podia significar um razoável aumento de renda para Morgan e outros somms. O salário dos mestres sommeliers era, em média, US\$ 150 mil por ano, mais que o dobro que o dos sorons certificados (US\$ 60

mil) e quase três vezes mais que o dos candidatos ao teste introdutório (US\$ 55 mil). Na cidade de Nova York, os sommeliers experientes ganhavam de US\$ 60 mil a, no máximo, US\$ 140 mil por ano, a maior parte em gorjetas, ou seja, estavam à mercê da generosidade dos clientes e da popularidade de seus restaurantes. Um mestre sommelier que trabalhasse em um restaurante conceituado faturava até US\$ 150 mil, embora pudesse ganhar mais trocando o serviço por um cargo de gerente de vinhos em um grande grupo de restaurantes ou atuando como distribuidor ou consultor. Muitos deixavam a profissão exauridos pelo desgaste de uma vida noturna punitiva, com pouco retorno em termos de flexibilidade, estabilidade de emprego ou benefícios. Alguns restaurantes ofereciam um plano de saúde ou de aposentadoria. Entretanto, a maior parte era mesquinha e, por causa das baixas margens de lucro, remunerava os funcionários com base em gorjetas em vez de registrá-los, para evitar os encargos legais. (E isso resultava em processos judiciais. Como observou um sommelier: "Não existe uma boa maneira de gerenciar um restaurante que não seja levemente ilegal".) Os sommeliers da geração de Morgan entraram na profissão mais cedo que seus predecessores — em parte, como algumas pessoas me disseram, porque muitos tinham crescido em meio a um ambiente de vinhos ou de revitalização gastronômica, em parte porque a economia estava ruim quando se formaram, no final dos anos 2000, e em parte por causa dos preços baixos da indústria.

— Agora a média de idade de um sommelier está mais próxima de 27 anos do que de 47 — disse Levi Dalton, ex-sommelier que apresenta o podcast "I'll drink to that". — O pessoal da indústria alega algo do tipo: "Bem, queremos incentivar a juventude", mas o que pensa, na verdade, é: "Queremos incentivar uma mão de obra mais barata... Preferimos, dar acesso aos jovens que vão trabalhar 80 ou 90 horas por semana sem se queixar do salário porque precisam aprender sobre vinhos, e, quando não estiverem mais felizes com isso, encontraremos outra pessoa que queira fazer o trabalho". Essa foi a jogada, e ela tem excluído toda uma geração de somms.

Mesmo assim, muitos mestres sommeliers insistem que não buscaram o diploma por causa do dinheiro.

— Pelo calibre da experiência e do conhecimento que temos nesse nível, em comparação com outras áreas, como bancos, finanças, direito ou medicina, ganhamos uma fração do que os profissionais mais bem pagos recebem — contou a mestre sommelière Laura Williamson.

— É uma questão de processo pessoal, daqueles motivados pela inspiração.

O dinheiro como motivação não é sujeito a críticas; o ego, sim. Ouvi queixas de sommeliers mais velhos que acreditavam que os recém-chegados, incluindo pessoas como Morgan, só procuram fama e glória, o que é o pecado capital entre profissionais do serviço, que supostamente devem evitar desviar o foco para si mesmos.

Fosse para ter fama, fazer fortuna ou apenas adquirir experiência e conhecimento, muitas pessoas queriam prestar os exames da Court. Em Nova York, as vagas para a certificação tinham sido preenchidas imediatamente, e tive de fazer minha inscrição na cidade mais próxima: Virginia Beach, na Virgínia, uma faixa de areia artificial a 3 horas do sul de Washington, D.C. Um grupo de cientistas da costa certa vez a elegeu a "praia do mês" por ser "quase completamente desprovida do ambiente natural de praia".

De início, fiquei aborrecida. O ar seco do avião seria fatal para meu nariz e abalaria meu sistema imunológico, e a última coisa de que eu precisava era ficar resfriada. No entanto, aos poucos me acostumei com a ideia e agora estava ansiosa para conhecer uma comunidade de sommeliers que trabalhasse fora das grandes mecas enófilas, como São Francisco ou Nova York. Então, postei uma mensagem no site da Guild of Sommeliers à procura de sommeliers locais. Annie Truhlar, que tinha trabalhado por quase duas décadas em restaurantes de Virginia Beach e também ia prestar a certificação, disse-me que lhe telefonasse no sábado da semana anterior ao exame. Ao atender, pediu que ligasse dali a 10 minutos, porque estava estudando e não podia ser interrompida.

Quando finalmente conversamos, Annie se propôs a me pegar no aeroporto, e, apesar de não ser boa ideia entrar no carro de estranhos que conhecemos pela internet, aceitei a sugestão e disse que chegaria na segunda à tarde.

Annie me acenou com a mão do assento do motorista de um SUM'Yukon cor de carvão com o para-brisa rachado.

— Não viajo de avião desde os 12 anos, e estou com 35 — anunciou, enquanto eu subia no carro.

Annie tinha um rosto redondo um pouco bronzeado e falava com um leve sotaque arrastado do Sul. Cresceu nos arredores de Winston-Salem, onde

seus avós eram proprietários de duas fazendas, algumas casas alugadas e um terreno para trailers. Nunca viajara para mais" longe que Baltimore, no estado de Maryland, e esta viagem tinha ocorrido apenas alguns meses antes, para prestar o exame de certificação pela segunda vez.

— Estudei sem parar por duas semanas e tomei anfetaminas como se fossem balas. Fiquei muito chateada por não ter passado — então decidi tentar de novo.

— Eu tinha um dinheiro guardado e pensei: "Foda-se, vou prestar o exame". É a terceira vez... Já gastei quase mil dólares! No nível dois! Meu Deus!

A taxa de US\$ 325 do exame era um investimento pesado para alguém que ganhava, nas palavras de Annie, "dinheiro de merda" — US\$ 4,50 por hora, mais gorjetas, para ser exata. O marido dela, Chuck, encanador, não estava muito entusiasmado ao vê-la lançar mão das economias, especialmente com quatro crianças em casa. No entanto, Annie lhe explicou que conseguir a certificação da Court significava aumento de salário, bem mais que o diploma do curso de hotelaria que ela fazia no Tidewater Community College. Além disso, cada vez mais restaurantes contratavam pessoas aprovadas no exame.

— Às vezes, não temos mais que o salário para viver — contou Annie, quando entramos na rodovia.

— A certificação de sommelier representa um aumento de renda substancial para mim. Significa deixar de ganhar com base em gorjetas para receber um salário-base de US\$ 60 mil.

De vez em quando, os motores dos jatos cobriam o fim de suas frases.

— Oceana Air Base! — berrou Annie, explicando do que se tratava.

A base da frota de caças da Marinha ficava a 15 minutos de carro do Zoes, o restaurante su fn'tuf ^{14} onde ia acontecer o exame, e aviões negros cruzavam o céu.

— As pessoas chamam isso de "som da liberdade" — gritou ela.

— Você vai ver adesivos dizendo: "Se não gosta do som, volte para o lugar de onde veio".

Por falar em militares, Annie disse que seu filho de 17 anos estava em

Richmond para se alistar na Marinha, o que não era muito diferente dos planos dela quando tinha a mesma idade. Contou-me a história de sua família enquanto viajávamos em direção a Virginia Beach. Seu padraço fizera parte da banda do Exército norte-americano, e ela, que tocava trompa na fanfarra do colégio, tinha pensado em se alistar também. Isso até ficar grávida no último ano de escola, aos 17 anos. Ela e Chuck se mudaram para um trailer, e Annie começou a ajudar a mãe, que trabalhava como garçõete no Olive Garden, na Carolina do Norte. Annie deu à luz uma semana depois de fazer 18 anos. Depois, trabalhou em todos os cargos de atendimento ao público e alguns na cozinha. Enquanto percorríamos a Atlantic Avenue, a principal artéria da cidade, ela me mostrou um hotel Best Western onde havia trabalhado de recepcionista. Passamos também pela Nightmare Mansion, pelo Top Gun Mini Golf, por lojas como Oh! Fudge, Forbes Salt Water Taffy e Sunsations, cuja vitrine estava repleta de pranchas de bodyboard, filtros solares, um cartaz de caranguejos—eremitas e regatas com frases impressas em cores neon, e por um salão de tatuagens que avisava: "Todos os piercings corporais são esterilizados".

Annie entrou no mundo do vinho simplesmente para ver quanto dinheiro podia ganhar. Quando trabalhava como garçõete do Cavalier Golf & Yacht Club, criado por antigas famílias da Virgínia e frequentado apenas por elas, uma noite serviu uma mesa que escolheu uma garrafa de Montrachet de US\$ 550.

— Eu não tinha a mínima ideia de por que aquela garrafa valia US\$ 550. Só sabia que a tinha vendido e que o valor entraria em minha conta. Como a comida já havia custado US\$ 300, agora eu tinha uma mesa de US\$ 1 mil! E isso significava ganhar US\$ 200! Em 1 hora e meia de minha vida? Não vejo problema em ganhar US\$ 100 por hora, sabe? Não acontece o tempo todo, mas pensei: "Então, o que essa garrafa tem que faz com que custe US\$ 550?". Comecei a me questionar e fiquei fascinada.

Para Morgan e outros sommeliers que eu tinha conhecido, o vinho era um chamado. Eles deixavam de lado diplomas em neurobiologia ou de licenciatura em letras por uma vida na adega porque era sua paixão. Passavam os fins de semana estudando as grandes safras do Riesling austríaco porque consideravam isso "gratificante", o estado de ser tão cobiçado — um verdadeiro luxo — pelas classes alta e média-alta. Para Annie, uma carreira no mundo do vinho significava que Chuck e seus filhos viveriam um pouco melhor. Não era uma alternativa mais satisfatória que um trabalho de escritório, mas era a única

opção dela. Eu havia encontrado a anti-Morgan. Enquanto a fixação enológica dele beirava o irracional, Annie era prática e até pragmática.

O Cavalier Golf & Yacht Club demitiu Annie quando ela estava prestes a tentar a certificação pela primeira vez. Seu chefe alegou que ela havia cobrado uma gorjeta indevidamente em um cartão de crédito.

— Mas não cobre — garantiu Annie.

Passaram-se dois meses antes de encontrar trabalho como garçoneiro no Cypress Point Country Club, que, percebeu tarde demais, era de categoria bem inferior à do Cavalier. O Cypress Point servia pouca coisa além de vinhos Canyon Road, que custavam cerca de US\$ 5,99 a garrafa na loja de bebidas da esquina e poderiam causar overdose de suco de uva.

— Era de doer o coração — comentou Annie.

— Fiz poucas vendas em dois anos.

O Cypress Point não tinha público para vinhos de verdade, o que era deprimente para Annie, mas parecia comum em Virginia Beach. A cidade estava mais para quantidade do que para qualidade. Passamos diante de bufês de frutos do mar onde se comia à vontade, um pequeno conjunto comercial italiano chamado Big Italy e hotéis tão grandes que era difícil ver o oceano da estrada que beirava a praia.

Annie decidiu que ensinaria seus clientes a gostar de vinho. Entre a saída de seu primeiro chefe e a chegada do novo, parou de encomendar garrafas Canyon Road e passou a comprar cervejas artesanais, vinhos novos e alguns espumantes. Criou um cardápio de impacto, lançou as "quartas-feiras de vinhos", com garrafas de US\$ 15, e propôs opções de sangria e pacotes de espumantes para as noivas do Cypress Point. Finalmente, decidiu conversar sobre sua nomeação como sommelier.

— Meu chefe nem sabia o que era — contou ela.

— Ele foi verificar e disse: "Então, você essencialmente... Sim, você é sommelier aqui".

Isso tinha acontecido um ano antes. Agora, Annie se via em um impasse. Cerca de US\$ 30 por uma garrafa era o máximo que os Clientes do

clube estavam dispostos a desembolsar.

— Acrescentei champanhe à carta, mas ninguém ali quer pagar US\$ 50 pela garrafa — reclamou, enquanto finalizávamos o passeio pela rua principal.

— Meu potencial está sendo desperdiçado.

Ela não se dava bem com os outros funcionários do Cypress Point.

— Eles pensam: "Ah, Annie é sommelier, acha que sua merda não fede".

Pelo menos, era uma coisa que Virginia Beach e Nova York tinham em comum.

Annie pegou a entrada de um dos três hotéis Hilton da cidade para me mostrar a Salacia, uma churrascaria que ela considerava um dos melhores restaurantes da região e um dos únicos que alcançavam o nível de serviço da Court. Ficou olhando para a fachada.

— É aí que eu deveria estar. Sinto na pele que eu poderia muito bem gerenciar um restaurante como esse.

Eu tinha pensado em jantar sozinha na frente do computador para rever as leis dos vinhos chilenos, mas Annie perguntou se eu gostaria de fazer uma degustação às cegas com ela, e acabamos no bar de outro hotel Hilton.

Trocamos perguntas e elogios ao paladar de cada uma. Ela estava com o nariz entupido por causa de um resfriado ou de uma alergia e pediu um prato de asas de frango apimentadas na esperança de resolver o problema. Meu hambúrguer veio com cebolas cruas... Cebolas cruas! Será que ninguém se dera conta do estrago que elas podiam fazer nas papilas gustativas? Separei-as com a faca, não querendo correr o risco de tocar nelas — meus dedos poderiam ainda estar com o cheiro na manhã seguinte.

A confiança foi nos abandonando à medida que as horas passavam. Annie já havia aceitado ter de ir a Raleigh dali a alguns meses para prestar de novo o exame, pela quarta vez. Eu apostava que me juntaria a ela.

— Passei três anos lendo — gemeu.

— Estudei durante três anos e ainda não memorizei algumas coisas.

Vejo a pergunta e me dá um branco. Quero dizer, quase esqueço meu próprio nome.

Eu contava com Morgan como uma espécie de fada madrinha do vinho, enquanto Annie, em geral, estava por conta própria. Havia um grupo de degustação local ao qual queria se juntar, mas os encontros eram às quintas à tarde, quando ela trabalhava. Ter acesso aos guias de estudo da Guild era complicado, porque estavam disponíveis apenas online, e ela não tinha computador e, mesmo que arranjasse um, não saberia bem como usar. Seu antigo chefe no Cavalier era sommelier certificado, porém no Cypress Point não havia ninguém para lhe dar conselhos. Ela havia aprendido a técnica adequada de servir, andar, falar, vestir-se e dobrar o guardanapo durante o próprio exame. E o sistema formal da Court nada tinha em comum com a abordagem descontraída do Cypress Point. A primeira vez que Annie tentou a certificação, compareceu de camisa branca, gravata preta e avental preto — seu uniforme de trabalho habitual —, ignorando que a Court exigia apenas ternos.

Colocando tudo isso em perspectiva, eu via quanto meu treinamento havia sido uma profusão de coisas boas. Eu tinha recebido a ajuda de cientistas sensoriais, mestres sommeliers, futuros mestres sommeliers e até perfumistas para elaborar rotinas de degustação e treinar meu olfato. Alguns colecionadores abriram suas adegas para que eu provasse garrafas pelas quais nunca poderia pagar, sem contar o vinho gratuito que eu bebia de centenas de distribuidores que iam a Nova York, o mercado de vinhos mais diversificado do mundo. Annie havia feito tudo isso sozinha e não tinha plano B.

Naquela noite, lutando para dormir, eu via fichas de estudo toda vez que fechava os olhos. Morgan me mandara um e-mail: "Dê um jeito de dormir e procure se hidratar bem um dia antes! Fracassar ao se preparar é se preparar para fracassar!". Era mais fácil falar do que fazer, quando o estrondo dos caças era tamanho que parecia que um deles estava prestes a aterrissar no estacionamento do hotel. "É apenas um exame idiota", repetia a mim mesma para me acalmar, enquanto vasculhava o banheiro à procura de algo que servisse de tampão de ouvido. No entanto, percebi que não estava nervosa apenas por mim, mas também por Annie. Se eu fracassasse, minha vida continuaria e eu tentaria de novo; ninguém dependia de mim. Para Annie, contudo, ser aprovada era algo que poderia mudar fundamentalmente a vida de sua família. Não se tratava de um exame idiota.

Nós duas estávamos em péssimo estado quando Annie me pegou na

manhã seguinte. Ela se sentia insegura em seu novo terno. Incapaz de decidir se usava pasta de dentes, agora lamentava tê-lo feito. O café também tinha sido uma provação. Quente, frio ou nada? Escolheu tomá-lo gelado, mas teria sido a escolha certa?

Eu não havia dormido muito graças ao som da liberdade. Acordei ao amanhecer para passar meu blazer, estudar um pouco mais e escovar os dentes no momento certo, de modo que minha língua tivesse tempo de se recuperar. A degustação às cegas seria a primeira prova do dia, e eu queria ter apetite e palato neutro para começar. Tudo corria como planejado, até o segundo em que escaldei a ponta da língua. "Droga de chá!" Tentei achar vinho para gargarejar, só para me orientar com essa horrível nova normalidade, mas não havia nada no minibar, e quando liguei para o serviço de quarto e pedi uma taça de Chardonnay, a mulher ao telefone fez uma longa pausa antes de responder que era um pouco cedo para vinho e que precisava checar com seu gerente. Além do mais, meu saca-rolha havia sido confiscado pela segurança do aeroporto. O novo não tinha a mesma aderência, o que me preocupava. Eu não me reconhecia: quem era aquela pessoa perdendo a calma por causa de um saca-rolha? Enquanto íamos para o exame, Annie apontou para um conjunto habitacional de tijolos atrás do Birdneck Food Mart, onde um dos caças da Oceana tinha caído recentemente. Parecia um mau presságio.

Quando chegamos ao Zoes, uma construção de madeira no fundo de um estacionamento, parecia que estávamos em uma convenção de agentes funerários. Homens e mulheres sombrios, de terno preto, aglomeravam-se no estacionamento. A maior parte deles aparentava ter pouco mais de 20 anos. Quando fiz o teste introdutório, sentei ao lado de um instrutor de pilates e de um engenheiro de equipamentos médicos. Aqui, quase todos os candidatos trabalhavam em restaurantes. Alex, um rapaz loiro de 24 anos, vendia vinhos em um restaurante nos subúrbios de Nova Jersey. Devin era garçom no TAO, a meca dos modelos em Nova York. Sean, um bartender estiloso com mocassins Gucci vintage sem meias, tinha vindo de carro de Richmond com a noiva, uma garota que se parecia com Miley Cyrus e gerenciava três restaurantes. Ela se referia a Sean e ela como o "poderoso casal dos restaurantes". Algumas mulheres trabalhavam no Zoês.

— Usei Flonase hoje de manhã — gabou-se uma delas. A única civil era JJ, uma mulher de cerca de 40 anos, chef confeitadeira amadora e projetista de satélites de pesquisa para a Nasa.

Às oito horas, Annie e eu nos acomodamos frente a frente em uma mesa com divisória marrom. Logo fiquei preocupada por causa da luz (escura) e da cor do estofado dos bancos (vermelho). Não eram condições ideais para degustação.

"Pare", disse a mim mesma. "Os nervos acabam com sua confiança, e você precisa de toda a confiança para sintonizar os sabores e cheiros." Fechei os olhos enquanto esperava todo mundo se sentar. "Respire. Pare de pensar."

Morgan tinha invocado o lendário Bruce Lee para me aconselhar sobre como enfrentar uma degustação às cegas. "Esvazie sua mente", escreveu ele no começo do e-mail, citando Lee. "Sinta-se sem forma, sem definição, como a água. Você coloca água em um copo, ela se torna o copo... Seja a água, minha amiga." Diz-se que os grandes mestres das artes marciais entram em um estado de completa clareza mental, ou "consciência inconsciente", chamada mushin, que significa "sem a mente". Eles se despem dos pensamentos, das emoções, dos medos e do ego para receber a experiência de forma pura, livre de qualquer interferência. Nesse estado de "perfeita desproteção", estão totalmente cientes, testemunham e reagem. Com frequência, o mushin é comparado ao estado mizu no kokoro, ou "mente como água", em que a mente fica parada, como a superfície de um lago, de modo a refletir exatamente o que mostra. Os nervos e sentimentos criam ondulações. "Finalmente", ponderou Morgan, "degustar não é sobre vinho. É sobre você e a maneira como aprimorou sua habilidade de detectar a verdade."

Embora eu tivesse ficado perplexa (e, por certo, cética) diante da analogia com as artes marciais quando Morgan a sugeriu pela primeira vez, tinha de admitir que existiam paralelos com a degustação às cegas. Por mais louco que pareça, pensar na degustação em termos de uma mente zen havia me ajudado. A degustação às cegas requer "esvaziar a mente" para ficar ciente e receptivo. É preciso abrir mão de dúvidas, medos e sentimentos para poder assimilar os mais ínfimos detalhes do presente. Deve-se calar a parte da cabeça tentada a procurar atalhos, como marcas de vinho, ou erros do passado ou ainda devaneios como pensar que seria bom provar dois Viogniers seguidos. Muitas das coisas com que deparamos no dia a dia mexe com nosso viés cognitivo. Para ser bem—sucedido na degustação, é preciso se livrar delas e chegar à verdadeira experiência, sem a mediação de preconceitos nem do filtro do próprio ego. Achei estimulante fazer um esforço consciente para contemplar o mundo como é, e não como o imagino.

Um dos quatro mestres sommeliers se levantou para uma breve

introdução. Teríamos 45 minutos para a primeira das duas partes do exame — a degustação às cegas de dois vinhos —, e então haveria uma prova escrita com 40 perguntas.

— Quem pensa demais pensa errado — disse ele, dando início ao teste. Peguei minha taça de vinho branco e o inalei profundamente, sem girar, para captar os aromas que ainda pairavam acima do líquido enquanto ele descansava. O perfume era sutil. Cítrico, mais salgado do que doce. Salino, como água do mar com um pouco de creme azedo. Comecei a preencher a tabela impressa que havíamos recebido: Cor de palha. Grapefruit, limão, pera, estragão. Hesitei na categoria das "flores aromáticas". Circulei "leve/sem", então risquei isso e escolhi "dominante". Cheirei a taça de novo. Risquei "dominante" e voltei para "leve/sem". "Quer dizer. Não. Pare de duvidar. Quem pensa demais pensa errado. Experimente e registre. Sem a mente." O cansaço olfatório estava chegando. Inalei o tinto para tentar dar uma sacudida no nariz, então voltei para o branco.

Havia — tenho calafrios só de pensar nisso — uma mineralidade nesse vinho. Não era possível... era? Sorvi. Definitivamente seco. Sem carvalho novo. Acidez média a média—alta, teor alcoólico médio, um pouco de amargor fenólico. Mais azedo que fruta madura no final, uma dica para o Velho Mundo e não para o Novo. Fui sorvendo o vinho, como faziam outras bocas a meu redor. Parecia que umas 100 descargas estavam sendo esvaziadas ao mesmo tempo.

Conclusão inicial: clima fresco ou moderado (por causa do teor alcoólico mais baixo e da acidez mais alta), Chardonnay (por causa da pera, das notas cítricas e aromáticas de intensidade moderada), Velho Mundo (por causa da dominância mineral, do final azedo e de ervas, da característica de pedra). Sorvi de novo. Conclusão final... não acreditei no que eu estava escrevendo, mas tinha de ser: "Borgonha, Chablis, de 1 a 3 anos de idade". Agradei silenciosamente a Johan Lundstrom e continuei.

Inalei o aroma do tinto e suspirei, aliviada. Eu sabia o que era. Não podia ser outra coisa. Cor rubi. Framboesa madura, morango, amora, ameixa, mirtilo, cassis, com características de geleia. Um toque de, sim, pirazina. Baunilha, canela, especiarias e taninos secando entre o lábio e a gengiva — definitivamente algum carvalho novo. Pulei a categoria "carne de caça, sangue, carne-seca, couro", o que parecia nojento e não se aplicava. Seco, com taninos doces, teor alcoólico médio a médio—alto, acidez média. Conclusão: "Cabernet Sauvignon, Califórnia, de 1 a 3 anos de idade".

Troquei o formulário de degustação pelo teste teórico e notei que Annie, pálida e atenta, já estava preenchendo sua folha de respostas.

A maioria das questões era de respostas curtas, algumas de múltipla escolha, e nenhuma parecia óbvia. Uma delas listava produtores — Château Rayas, Giacomo Conterno, Dr. Loosen — e instruções para nomear a principal casta usada em seus vinhos. "Nomeie duas sub—regiões de Chianti." "Organize as áreas de viticultura da Califórnia, de norte a sul." "Qual é a casta principal da Suíça?" "Chasselas", escrevi, agradecendo a Annie por nos fazer revisar isso na noite anterior. "Quantos vinhedos é possível atribuir ao Chablis Premier Cru?" "Se você comprar um vinho por US\$ 20 e servir cinco taças por garrafa, quanto deve cobrar por taça se quiser ganhar 25% sobre os produtos vendidos?" "Que rio passa ao lado do Hermitage?" Será que eu ia passar?

Annie e eu fomos as últimas a terminar. Voltamos para o estacionamento, onde os candidatos trocavam impressões sobre o que havia em cada taça.

As suposições eram de todo tipo. Alguns tinham chamado o vinho tinto de Shiraz australiano, Syrah francês, Nebbiolo, Tempranillo Malbec, Cabernet Sauvignon.

— Muitos escolheram Cabernet — disse Devin, que tinha acabado cedo e ouvido mais opiniões.

Quanto ao branco, ele havia escutado Pinot Grigio, Chenin Blanc, Sauvignon Blanc, Chardonnay. Encontrei três candidatos que também escolheram Chardonnay, de Chablis, entre os quais Alex, o rapaz de Nova Jersey. Annie tinha pensado nisso antes de optar por Chenin.

Cada um de nós tinha um horário específico para voltar ao Zoes e fazer a prova de serviço, mas ficamos juntos e não saímos da entrada do restaurante. Em parte, queríamos dar apoio moral uns aos outros, porém, acima de tudo, esperávamos que as pessoas que saíssem do exame contassem detalhes sobre o que acontecia lá dentro.

A coisa parecia feia. Quatro candidatos por vez entravam no Zoës, e quatro por vez saíam vacilando como se tivessem tido de se desviar de uma série de golpes duros.

— Pensei que fosse chorar — desabafou Aaron, que trabalhava no

restaurante de um hotel em Washington, D.C. Ele estava pálido.

Annie me disse depois que vira a projetista de satélites da Nasa, sair correndo e tentando conter as lágrimas.

— Alergia — insistira. Entre taxas, livros, viagens e práticas do vinho, cada candidato tinha investido cerca de US\$ 3 mil na preparação. Todos estavam aborrecidos por terem arriscado tanto dinheiro e frustrados com a perspectiva de um novo trabalho cada vez mais distante.

— Preciso mesmo disso — falou Annie, mais para si mesma do que para mim.

Ela e os outros passavam quase todos os dias no restaurante, mas a prova de serviço era de um nível superior a qualquer coisa que já tivessem visto.

— Ninguém faz perguntas desse tipo! Ninguém nunca faz perguntas desse tipo. Fizeram umas perguntas completamente doidas sobre vinhos — fulminou um candidato.

— Essa merda foi armada!

A duble de Miley Cyrus concordou. O champanhe que seu jurado havia pedido fora totalmente desconcertante.

Annie parecia apreensiva.

— Não sou muito versada em produtores de champanhe, porque não trabalho com isso o tempo todo — sussurrou para mim.

Havia motivo para ela estar preocupada. Em nosso nível, os jurados provavelmente nos testariam sobre as maiores casas de champanhe da França, pesos-pesados que produzem grande parte dos espumantes mais cobiçados do mundo. Mais especificamente, precisávamos saber o nome da tête de cuvée ("cabeça de safra", em tradução livre) de cada produtor. Esses vinhos são as garrafas especiais e mais caras dos produtores, feitas normalmente apenas nos anos de colheita excepcional. Você pode querer comprar uma garrafa de Moët & Chandon para alguém que aprecia, mas vai comprar uma de Moët tête de cuvée, Dom Pérignon, para alguém que ama. O Dom Pérignon 1996 custa US\$ 650 no Marea, mais de dez vezes o preço do espumante mais caro do Cypress Point.

Annie nunca tinha provado, servido ou estado na mesma sala que esses

vinhos. Não é que não conhecesse champanhe, e sim que o Cypress Point não estava no mapa do Dom. Alguns minutos antes, Annie elogiara o Blanc de Bleu, espumante que fazia muito sucesso entre as noivas do Cypress Point desde que o adicionara à lista. Se o Veuve Clicquot La Grande Dame é a rainha Elizabeth dos champanhes, então o Blanc de Bleu é uma princesa da Disney. O vinho é turquesa, perfumado com extrato de mirtilo, e parece tão digno de um desenho animado que a empresa precisou esclarecer no rótulo que havia utilizado "uvas superiores" na fabricação da bebida. Annie não tinha motivo prático, visto seu trabalho, para conhecer essas cuvées, nem memória sensorial alguma para associar a esses sabores. Não fazia ideia do que os nomes franceses significavam, tampouco como pronunciá-los; para todos os efeitos, eram apenas sons que ela precisava memorizar e repetir.

Parei imediatamente de revisar os coquetéis e comecei a fazer perguntas a Annie.

— Qual é a cuvée Laurent-Perrier? Silêncio.

— Não sei. Posso tentar de novo? Grande... como se pronuncia isso?

Sic?

— Grand Siècle. Tentamos outros. Taittinger produz o Comtes de Champagne. Moët & Chandon faz o Dom Pérignon. Laurent-Perrier...

— Santo Deus! Laurent-Perrier... Hum... Sicle...

— Grand Siècle — repeti.

— Significa "grande século". Perguntei se conhecia alguma Lauren. Assim, talvez pudesse elaborar uma história para se lembrar do vinho.

— Conheço uma Lauren. — Annie pensou por um momento.

— Laurent-Perrier... Laurent-Perrier... Laurent-Perrier... Minha amiga Lauren tem bunda grande.— riu pela primeira vez no dia.

— Ok, então, a grande bunda do século! Laurent-Perrier. Grand Siècle.

Paramos quando chegou minha vez de fazer a prova de serviço. Annie me deu um abraço.

— Seja una com sua bandeja — disse gravemente. O fiscal da prova me parou na entrada do Zoës. Eu ia servir Mestre Keith e devia me dirigir a ele chamando-o de Mestre Keith, informou-me o fiscal. Mestre Keith ia receber um Sir Winston Churchill cuáé 2002.

Senti o estômago revirar de nervosismo. Tudo me levava a acreditar que eu ia ter de abrir e servir uma garrafa de espumante, mas ainda havia uma chance — pequena, imperceptível, que era muito mais uma esperança — de que a Court me pedisse algo diferente de apenas abrir uma garrafa de espumante.

O serviço de espumante era a prova-padrão da certificação. No entanto, com todas as mudanças nos formulários de degustação, regras mais rigorosas e tudo o mais, eu esperava que a Court misturasse as coisas. A explosão do vinho tinto na competição de jovem sommelier tinha sido ruim, porém meu histórico de abertura de espumante era ainda pior.

Semanas de prática só haviam revelado quantas coisas podiam dar errado entre o momento de girar o arame da gaiola e o de servir o espumante. Houve a garrafa que arremessou a rolha em direção ao teto passando por minha têmpora, a de Prosecco que transbordou assim que a abri, a de Prosecco que arremessou a rolha em direção ao teto passando por minha têmpora e transbordou assim que a abri, as duas que não abriram de jeito nenhum.

— Você não está preparada para servir pessoas porque pode matá-las — avaliara Mia, amiga de Morgan e também sommelière, depois de ver minha técnica.

Fiz uma breve oração para que Mestre Keith tivesse um bom plano de saúde e entrei no salão de jantar.

Mestre Keith estava sentado sozinho a uma mesa arrumada para quatro pessoas. Dois dos pratos estavam cobertos com cartões brancos em que se lia "Senhora". Mestre Keith disse que ele e seu irmão estavam jantando com as esposas.

— Como vai? — perguntou Mestre Keith. Era magro, de cabelos pretos lisos e costeletas grisalhas.

Respondi com voz tão esganiçada e aguda que mal consegui me ouvir:

— Estou maravilhosamente bem, e o senhor? Eu seguia o conselho de

Morgan: dê uma resposta completa. Esperei que Mestre Keith estivesse sentindo nossa humanidade comum irradiando.

Mestre Keith repetiu o pedido de Sir Winston Churchill cuvée 2002.

— Quem faz isso mesmo? — perguntou ele, fingindo ter se esquecido.

— Pol Roger, senhor.

Primeiro obstáculo superado. Andei em sentido horário em volta da mesa, dobrei dois serviettes em minha estação, dispus as taças na mesa, trouxe o balde de gelo e apresentei o vinho, informando ano, cuvée e produtor. A garrafa que eu segurava era fictícia, um Cava barato que representava o vinho bom, já que a Court não estava a fim de gastar uma dúzia de têtes de cuvées. Tentei parecer calma quando aproximei a arma carregada ao peito. Dobrei uma mão sobre o gargalo e outra sobre o corpo da garrafa.

Mestre Keith observava. Girei e rezei. Com um belo e leve "purn", a garrafa entregou sua rolha.

Enquanto eu servia — primeiro as mulheres, depois o irmão de Mestre Keith e finalmente Mestre Keith —, Mestre Keith fez uma série de perguntas. Quais eram as outras boas safras de champanhe? Eu podia sugerir algum uísque irlandês? Ele tinha escolhido salmão grelhado. O que seria bom com isso? O que mais eu tinha dessa parte da Califórnia? Hum... Que tal um vinho australiano feito com a mesma variedade de uva?

Algo estranho e inesperado acontecia: tudo estava indo bem. Eu acertava as perguntas ainda no ar. Nunca tinha sentido tanto domínio da matéria. Mostrava-me firme e me movia com confiança. De fato, estava sendo charmosa. Recomendei vinho branco de Santa Bárbara, Sonoma e Yarra Valley quando ele me desafiou para ver até onde ia minha expertise. Enquanto eu acomodava a garrafa no gelo, conversamos informalmente sobre lugares para ele visitar da próxima vez que viesse a Nova York. Sugeri que, já que Mestre Keith parecia apreciar champanhe de qualidade, como aquele delicioso Sir Winston Churchill, talvez gostasse do Marta, reduto de sommeliers adorado por seu champanhe de preço razoável. Ele sorria. Eu sorria.

Embora minha experiência prática se limitasse aos estágios no Aureole e no Marea — além da mesa de minha cozinha e da competição do Chaine, se isso contasse —, algo parecido com a memória muscular despertou. Era como

aprender os passos de uma dança. Nas primeiras 32 vezes, você ensaia e precisa pensar até onde pôr os pés. Então, na 33ª vez, tudo se encaixa. Seu corpo se mexe. Isso nunca havia acontecido comigo antes. E, na hora certa, tudo fluiu.

Respondi a algumas outras perguntas sobre receitas de coquetel e opções de aperitivo. Então, como um cliente na mesa de restaurante, Mestre Keith me agradeceu. Disse que ia pensar em tudo aquilo.

Aguardei Annie fazer a prova no estacionamento, sentada ao lado de um homem de cerca de 40 anos, distribuidor de vinhos. Ele estava tão nervoso antes do teste de serviço que suas mãos tremiam.

O dia havia deixado um gosto ruim em minha boca, que não vinha dos vinhos da manhã. Eu podia me sentir mais confiante em relação a meu desempenho, mas tinha menos confiança na Court.

A Court of Master Sommeliers se orgulha de manter altos padrões entre profissionais do vinho. Ela se molda deliberadamente à etiqueta formal do serviço, assumindo que, uma vez que os candidatos dominam a forma mais perfeita, sempre podem relativizá-la. Muito bom. Eu não tinha dúvidas em relação a isso. Amo os padrões tanto quanto amo o próximo, se não mais.

O que me preocupava era a desconexão total entre a visão de vinho da Court e o mundo real. Éramos como membros das bacanais de alguma tribo esquecida preparando-se para uma utopia do vinho, onde apenas as pessoas com dinheiro para torrar comiam, os discursos sobre solo de quartzito eram comuns e cada um tinha o próprio balde de gelo. Quantos restaurantes de Nova York — exceto o Eleven Madison Park ou lugares desse calibre — tinham baldes de gelo para cada mesa desde os dias de Nelson Rockefeller? Quem queria banir as mesas de apoio em prol de água gelada em um pedestal e obrigar os funcionários a girar em volta deles durante o serviço? Annie, Devin, Alex, eu e até Morgan: todos nós estávamos treinando para manter uma série de padrões que, em grande parte, eram altamente irreais nos atuais salões de jantar. E, como Annie descobriu no decorrer de três anos e por pelo menos US\$ 1 mil, não havia maneira natural e orgânica de aprender essas regras. O que acontecia na prova de serviço não tinha nada a ver com o que a maior parte das pessoas encontrava nos restaurantes. Talvez os restaurantes deversem ser mais parecidos com a Court, mas a Court não deveria também ser mais parecida com os restaurantes?

Com toda essa conversa de melhorar a qualidade do serviço no mundo

do vinho, eu não podia deixar de me perguntar se a Court, na prática, recompensava as pessoas exatamente pela coisa contra a qual deveríamos lutar: paladar preguiçoso. Para fazer o exame, Annie e eu, assim como os demais candidatos em Virginia Beach, tínhamos sido obrigados a memorizar champanhes tête de cuvée que, conforme aprendemos, estavam entre os melhores vinhos do mundo, mas não sabíamos por quê. Nunca provamos nenhum, de modo que não podíamos decidir por conta própria se eram realmente bons ou não. Eram os melhores simplesmente porque foi isso que nos disseram.

Em outras disciplinas, como história da arte ou poesia moderna, os estudantes também devem aprender os clássicos. No entanto, eles experimentam e analisam as obras. Comparam as pinceladas de Picasso com as de Botticelli, ou as rimas de Eliot com as de Yeats, e desenvolvem a própria teoria dizendo se a obra é grande e por quê.

Nós, estudantes do vinho, devemos apenas repetir a cartilha. Continuamos exaltando os cânones sem ter conhecimento direto dessas garrafas supostamente milagrosas. Algumas pessoas podem até experimentar os vinhos e formar a própria opinião, mas não é o caso da maioria, diante dos preços. Recomendamos esses vinhos porque outros os recomendaram para nós. Foi assim que se criaram estereótipos de vinhos e se perpetuam as mesmas velhas ideias.

Pensei no que Paul Grieco dissera na primeira vez em que nos encontramos no Terroir. A abordagem atual do serviço no mundo do vinho era um fracasso. Mais sommeliers, mais livros, mais títulos extravagantes. Mesmo assim, não se servia muito mais vinho. Perguntei-me se não estava na hora de adotar uma nova abordagem.

Annie estava totalmente arrasada quando saiu do exame.

— Não fui bem... Acho que não fui bem o suficiente — declarou. Como ela precisava sair de lá, subimos em seu carro para dar uma volta. Fomos ao lugar na praia em que Chuck e ela se casaram. O casal de filhos mais novos tinha levado as alianças e as flores.

Annie ligou para Chuck.

— Droga. Preciso ser mais rápida com essas recomendações de vinho — disse pelo telefone. Ele respondeu algo e ela parecia ainda mais aborrecida ao desligar.

— Porcaria de Louis Jadot! — exclamou, batendo no volante. Tinha lido um branco ao sugerir uma harmonização.

— É lutar ou fugir. E eu fugi. Foi como se tooodas as informações tivessem saído de minha cabeça — passamos pela fachada de tijolos do Cavalier Hotel, um imóvel de luxo que estava sendo reformado.

— Acho que vou tentar uma vaga aí em abril, quando reabrir — afirmou, já esperando o pior. — Porcaria de Louis Jadot!

Comemos tacos em um bar enfumaçado perto da praia e voltamos ao Zoës.

— Pelo amor de Deus e de tudo o que há de sagrado, em nome de Jesus, espero ter passado! — disse Annie ao entrar no estacionamento.

— Como não consegui pensar em um vinho? Escrevi a maldita lista... Côte de Beaune... Côte de Beaune! Porcaria de Louis Jadot! Eu deveria ter escolhido a porcaria de Louis Jadot!

Então nos reunimos no fundo do salão de jantar do Zoës para ouvir os resultados. Alguém do restaurante servia espumante, mas estávamos nervosos demais para beber.

Mestre Keith entrou na sala e não fez rodeios.

— Temos os resultados. Muitos não tinham passado.

A degustação e a parte teórica tinham ocorrido bastante bem. O serviço precisava ser trabalhado. Em resumo, éramos amigáveis demais, comuns demais, casuais demais.

— Não se apresentem a não ser que alguém peça — lembrou-nos.

— Não ignorem o gosto de seus clientes. Se gostam de vinhos extravagantes e querem ostentar, não tentem lhes vender um vinho mais fácil. Quando um cliente quer beber um champanhe tête de cuvée que custa US\$ 200 ou US\$ 300 em sua carta de vinhos, por que lhe oferecer garrafas de vinho de US\$ 20, US\$ 30 ou US\$ 40? É assim: "Uau! Eles têm dinheiro! Vamos gastar e nos divertir com eles!". Não sejam vulgares a ponto de mencionar o preço sem ninguém perguntar. Vocês nunca falaria de preço diante da rainha.

Ela pensaria: "O que? Sabe quanto dinheiro eu tenho? Cortem-lhe a cabeça!". Começaram a anunciar os nomes das pessoas que haviam passado no exame. Alex, de Nova Jersey fora aprovado; a garçonete que usava Flonase; Annie Truhlar... iiir — Eu?! — Annie parecia estupefata.

— A senhora é Annie? — perguntou Mestre Jared, verificando o nome na folha de papel.

— Ah, meu Deus! — ela pegou seu certificado.

— Ah, meu Deus! — apertou a mão de Mestre Keith, depois a de Mestre Cathy e então a de Mestre Jared.

— É minha terceira vez. Muito obrigada! Ah, meu Deus! — abraçou-me, chorando. Olhou fixamente o certificado.

— Ah, meu Deus! Não acredito!

— Angelo Perez.

— Caramba! — disse Annie, ainda examinando a folha de papel.

— Sean Raposa.

— Ah, meu Deus! — Annie passou os dedos sobre seu nome.

— Bianca Bosker.

— Ah, meu Deus! — Annie levantou os olhos e me abraçou de novo.

— Sim! Sim!

Nossos mestres nos entregaram distintivos roxos estampados com o símbolo da Court, indicando nosso status de sommeliers certificados. Prendemos os distintivos no blazer. Enviei pelo celular uma foto de meu novo acessório a Morgan. "Bem-vinda ao clube!", respondeu imediatamente. "Prepare-se para a maior profissão do mundo."

Depois de ligar para Chuck e gritar de alegria, Annie enfiou Alex, Devin, e eu em seu Yukon para tomarmos alguma coisa juntos.

Nem Devin nem JJ tinham passado. Mestre Jared achou alto demais o ruído que a rolha do espumante de fez ao sair.

— Não foi um pum da rainha Elizabeth, mas o peido da mulher de um camponês — resmungou, que achava que tinha fracassado porque trabalhava na Nasa e não em restaurante.

O examinador de Alex tinha escrito "limite, aprovado no limite" no alto da folha de exame, mas ele ainda estava extático. Havia errado completamente o vinho tinto, chamando-o de Nebbiolo, e passara somente por acertar o branco, chamando-o de Chardonnay, de Chablis. A Court nunca revela os vinhos das provas, mas agora eu não tinha dúvida de que havia acertado.

Os distintivos roxos davam certo ar de autoridade, e Annie, Alex e eu exibíamos nosso novo status com confiança e certo esnobismo.

— Eu o descartaria sempre que possível — disse Alex quando surgiu o assunto do vinho da África do Sul. Ele pediu um vinho feito por um produtor de Charlottesville e bateu o dedo na taça. — Dá pra beber.

Annie o corrigiu quando ele confundiu "Meritage" e "Hermitage". — Hermitage fica no Ródano — lembrou-lhe.

Então solicitou ao garçom que verificasse quando o bartender tinha aberto o Merlot por taça que Devin pedira. Tinha sabor oxidado, como se estivesse aberto havia muito tempo. Fora aberto três dias antes, confirmou o garçom. Annie brilhou de prazer com essa notícia.

Bombardearam o garçom de perguntas sobre os tipos de uísque irlandês que constavam do cardápio — as mesmas perguntas, palavra por palavra, que Mestre Keith tinha feito durante o exame.

Annie já se sentia inebriada com a perspectiva de utilizar seu certificado para negociar um aumento.

— Eles vão ter de me pagar ou vou embora. Vão ter de pagar — informou, brindando com um mojito. Contudo, ela não ia mudar por causa de seu novo status.

— Vou manter minha boa personalidade decidiu.

— Não vou ser totalmente safada.

Alex meneou com a cabeça.

—Ah... — disse.

— Eu vou ser totalmente safado. Você nem tem ideia.

CAPÍTULO ONZE

Salão

PAUL GRIECO NÃO SÓ ME PEDIU QUE TRABALHASSE PARA ELE, COMO ME desafiou.

Eu estava me encontrando com o genial criador louco do Terroir com certa frequência há mais de seis meses. Sentávamos em sua toca, o escritório embaixo do Terroir Tribeca, e conversávamos a respeito de tudo, desde as cartas de vinho até a orgia que era La Paulée. Eu gostava de sua posição sem censura em relação aos vinhos. Em uma tarde, falou sem parar sobre "suco esotérico". Em outra, inflamou-se por causa do primeiro milagre de Jesus, o de transformar água em vinho, considerando—o muito infeliz em relação ao que os milagres se propõem. "Ele fez com que tudo aquilo parecesse fácil."

Agora que eu tinha obtido a certificação, planejava abordar a ideia de trabalhar com Paul no Terroir. Mas ele se antecipou. Mandou-me um e-mail dizendo que ter passado no exame e escrever sobre vinhos eram ótimas coisas e tudo o mais, e perguntava se eu não queria "fazer mudanças muito mais reais e fundamentais". "Não quer mudar o mundo enquanto está jovem?", questionou.

Era assim que agia El Grieco: apostava no próprio charme, embalava a pessoa com uma falsa complacência e então a atordoava até obter sua cooperação.

Observei—o fazendo isso no Terroir. Uma quarta à noite, depois de uma de nossas conversas, Paul apareceu no salão para ajudar a atender os clientes. Aproximou-se de uma mesa com um grupo de pessoas de cerca de 20 anos que assentiram quando ele as cumprimentou, sorriram de volta quando ele sorriu para elas e então ficaram boquiabertas quando ele berrou, batendo o dedo em um dos vinhos da carta:

— É uma viagem doida! Uma... puta... viagem... doida... mas... — aí baixou a voz e se debruçou sobre a mesa, como se estivesse propondo um negócio especial e não quisesse ser ouvido pelos outros.

— Vou levar vocês nessa viagem. Querem fazer essa puta viagem doida?

Claro que queriam. Assim como o pessoal da mesa ao lado, que estava escutando o tempo todo. Uma loira animada bateu em meu ombro.

— Estamos curiosos... Que vinho é esse? Eu também queria fazer aquela puta viagem doida. Então, naturalmente, seria ótimo trabalhar para Paul.

Desde que abracei o mundo dos vinhos, mergulhei em grupos de degustação, competições, jantares de distribuidores, treinamentos para mestre sommelier, confrarias, clubes de vinho, leilões de vinho e grupos de estudo de vinho. Dissequei cabeças de cadáveres, carreguei caixas por escadas, comi terra e provavelmente danifiquei irremediavelmente o esmalte dos dentes. Fui movida pelo desejo de entender o que fazia os sommeliers vibrarem, o que proporcionava uma existência mais sensorial, o que tornava o vinho tão incrivelmente fascinante e quais eram as falácias mais significativas dessa indústria. Respondidas todas essas perguntas, meu último desafio era levar o que eu tinha aprendido ao salão de um restaurante.

Quando comecei essa jornada pelo vinho, eu tinha a aspiração de atuar em um dos grandes templos da bebida, como o Eleven Madison Park, onde os sommeliers seguem o código de conduta da Court em salões de jantar decorados com cristais e toalhas finas. Insisti com Morgan e Victoria para que me deixassem acompanhá-los no Aureole e no Marea em parte para poder prestar o exame de certificação e em parte porque eu esperava que me ajudassem a obter um cargo em uma das joias da cidade estreladas pelo Michelin. Agora esse caminho parecia possível, graças ao trabalho e aos contatos que eu tinha feito.

No entanto, quando considerei minhas opções ao voltar de Virginia Beach, percebi que esses restaurantes haviam perdido o apelo original. Minha experiência com a Court, Annie e Paul tinha mudado minha perspectiva. Fiquei frustrada com as normas estritas da Court, pois pareciam encobrir a complexa realidade do vinho e de seus consumidores. Além da cartilha oficial, Annie descobrira inúmeras maneiras de deliciar as pessoas com vinho de um jeito que funcionava bem no mundo real. Eu também sabia que as orgias dos frequentadores de La Paulée e os PXs em vinho continuariam bombando sem mim. Nos salões mais chiques, eu acabaria pregando aos já convertidos. Eu queria ir atrás dos céticos, dos enófbos, daqueles que arregalavam os olhos ao ouvir "chão da floresta" no elogio a um Pinot Noir, como aconteceu comigo uma

vez.

De nosso patrimônio multissensorial à natureza evasiva da qualidade, tudo o que a postura formal da Court me sugeria sobre o serviço adequado era limitado demais. A maneira correta não era necessariamente a maneira certa. O vinho já era altamente intimidante, e colocá-lo em um pedestal não ajudava. No Terroir, quase tudo funcionava, era um lugar em que eu poderia utilizar o que havia descoberto sobre pessoas e vinhos para transmitir aos outros o tipo de experiência transformacional que eu tinha vivido.

Paul adotava uma abordagem altamente fora da lei, insana e marginal, e esperava com ela atrair os novatos para seu amado "suco de uva com álcool". Se o Marea era o santuário do vinho na cidade sagrada onde os sommeliers, como monges, faziam retiros para refletir sobre os mistérios dos melhores Borgonhas, Paul era o febril pastor evangélico que falava em línguas e realizava batismos na praça — literalmente. Em uma viagem pelo país alguns verões atrás, Paul colocou a bata de pastor, instalou uma fonte batismal diante de uma igreja na Carolina do Norte e, garrafa na mão, batizou as pessoas em sua Igreja do Riesling, depois de purificá-las dos pecados do Chardonnay. Em parte maníaco, em parte profeta, Paul tratava seus bares de vinho Terroir como se fossem, nas apropriadas palavras da revista New York, "sua cela acolchoada e seu laboratório".

Não são raros os missionários no mundo do vinho. No L'Apicio, Joe Campanale também abraçou uma filosofia com sua carta: queria apresentar aos nova-iorquinos os vinhos artesanais e orgânicos de produtores alternativos. Entretanto, Joe, como a maior parte das pessoas, gerenciava seu restaurante de modo racional. Paul queria irritar seu sócio, alienar seus clientes e enfrentar o motim de sua equipe apenas para levar ao mundo os vinhos em que acreditava. Fechava restaurantes em vez de aceitar compromissos. Recusava-se a difundir vinhos que não mexiam com ele, mesmo que o "suco de puma" vendesse. Baniu o rosé até um de seus sommeliers lhe pedir que reconsiderasse, alertando que as mãos de Tribeca brandiriam suas echarpes se ele não estivesse na carta até maio. Na época em que conheci Paul, ele tinha acabado de romper com seu sócio, e a rede de bares Terroir encolheu de cinco para dois.

Não importava, porque Paul sempre inventava novos esquemas para aumentar o rebanho: fazer parceria com a Amazon para promover os vinhos patrocinados pelo Terroir, e por que não com a Starbucks; escrever um livro — 16, na verdade, cada um com 16 capítulos, publicados um por ano para, no final,

"juntos, formarem algum tipo de obra de arte"; seis pacotes de vinhos da marca Terroir em lata; camisetas com retratos de vinicultores; promover o mês do vinho da Madeira, e não a semana; trazer a rainha dos vinhos alemães para receber os sommeliers...

E é impossível ignorar El Grieco. Ele faz de tudo para que as pessoas prestem atenção nele. Vai gritar assim que você pisar no Terroir — "Como está, seja bem-vindo!" — e antes de você ir embora — "Tenha uma boa noite! Obrigado! Abraço!". Anos atrás, gerenciou o salão da Gramercy Tavern, de Danny Meyer, usando um terno xadrez que, embora eu não o tenha visto pessoalmente, foi considerado "terrivelmente horroroso". (A filosofia de Paul sobre a moda: "Se no primeiro momento você olha para o que estou vestindo e acha chocante, então atingi meu objetivo".) O manual dos funcionários do Terroir proíbe "linguagem profana". Paul não está nem aí. Em vez de "obrigado", diz "rock'n'roll". "Sim" é "um puta rock'n'roll". Uma empresa de consultoria reservou o salão dos fundos do Terroir para comemorar a troca do i em seu nome por um ponto de exclamação, e o organizador cometeu o erro de pedir a Paul que suavizasse as obscenidades. "Bem, isso deve ser fácil pra caralho", retrucou Paul quando o homem não podia mais ouvi-lo. Ele irradia carisma, é incansavelmente social e, por mais incrível que pareça, consegue ser bonito até com aquela barba estranha.

Os tradicionalistas que dedicaram a vida a defender as regras sobre vinhos contestam os motivos de Paul. Dizem que ele só quer chamar a atenção. Nas fofocas do mundo dos vinhos, sussurram que ele não gosta realmente de vinho. "Só quer usar isso como um meio de se comunicar", alfinetou um sommelier.

E se for isso? Paul sabe se comunicar. Quer que as pessoas bebam sem fetichizar o vinho. Sua carta de vinhos, a "Bíblia", deixa os leitores sedentos por suas garrafas. Um jovem sommelier me disse que foi ela que o convenceu a trabalhar com vinhos. Seja como for, é a única carta de vinhos que já me fez rir, a única que já li além do estritamente necessário e quis continuar lendo. Tem fotos de Putin sem camisa, resenhas sobre feiras de rua, piadas, homenagens a vinicultores, saudações ita Lou Reed, contribuições de clientes, bravatas contra Trump, citações de Nietzsche, fatos sobre xerez e frases como "O Pinot Noir é a Lindsay

Lohan das uvas", tudo apresentado de modo a parecer uma edição da revista i—D de 1984. Aqui vão alguns trechos:

Se Jesus e Satã tivessem um filho (acredito que a primeira pergunta seria: em que Estado Jesus e Satã deveriam se casar?), ele se chamaria Serge Hochar... Ele é meu salvador e meu atormentador... Produz um divino suco de uva que, às vezes, não é apropriado para consumo humano. Uma hora na companhia de Serge é como um passeio no Nirvana ou um banho comunitário semanal em Rikers Island. Basta dizer que estou apaixonado por Serge Hochar.

Dizer que o Riesling é ótimo é tão óbvio quanto dizer que Vladimir Putin é o Michael Corleone da Rússia [...] Equilíbrio... até Philippe Petit ficaria abismado [...] Longevidade... até Moisés seria considerado um garoto comparado a esses vinhos. Sensualidade... bem, digamos que Eva teria largado a maçã se tivesse uma garrafa de Riesling por perto.

Barack Obama precisa de uma taça de Riesling. Por quê? Porque o Riesling propicia clareza, da qual precisamos muito [...] Porque o que queremos não é emoção. Queremos liderança. E liderança exige risco. E risco exige coluna vertebral firme. E agora você parece ter a coluna de um Chardonnay da Califórnia — oco, sem vida e sem caráter.

A Grécia inteira precisa de uma taça de Riesling. Por quê? Porque é necessária uma reviravolta completa para que o país volte à idade moderna da política econômica sólida, e só uma taça de Riesling vai despertar os gregos de seu sono mediterrâneo induzido por bronzeador e lembranças demais da antiga grandeza [...] Porque a União Europeia está lhe dando uma surra para baixar o déficit para 10,7% do PIB em 2009 [...] E nada suaviza a dor como uma taça gelada do néctar que é um Riesling. Porque pagar à União Europeia e ao FMI 110 bilhões de euros vai exigir poupar algumas dracmas, e não há melhor retorno de investimento que uma taça de Riesling.

A carta inclui desde os Bordeaux clássicos até um surpreendente rosé libanês. A filosofia de Paul não se resume a chamá-lo de campeão dos vinhos naturais, ou das pequenas viniculturas, ou dos produtores alternativos da moda. O Evangelho segundo Paul: abençoadas são as garrafas humildes. ("Cresci amando os párias. Amando os proscritos. Amando as coisas que não seguiam a norma", disse-me.) Abençoados os que são verdadeiros, porque serão servidos. ("Toda vez que encontro um vinho que se encaixa na definição de deleite — funciona com lugares, com uvas e com pessoas —, ele me leva a um lugar muito, muito comovente.") Abençoados os que transcendem e iluminam, porque serão terroiristas, como os acólitos de Paul são conhecidos. ("Queremos manter algo que nossos clientes possam alcançar, de modo que, ao saírem daqui, tenham

aprendido alguma coisa.") Abençoados sejam o manso e o desconhecido — a desfavorecida uva da Croácia, a coisa grega incomum que precisa ser explicada. ("Quero ser contador de histórias, não sacador de rolhas.")

O Terroir, a "Bíblia", os gostos de Paul, sua atitude — tudo isso tem feito sucesso. Além do Prêmio James Beard concedido pelos serviços excepcionais ao vinho, o Terroir foi consagrado o melhor bar de vinhos do mundo pela The World of Fine Wine, a versão enológica da New York Review of Books. Havia um movimento constante de sommeliers, distribuidores, críticos e escritores especializados em vinhos passando pelas portas de metal do Terroir para tomar uma dose de Paul e de qualquer coisa que ele servisse. É o campo de treinamento de sommeliers ambiciosos que acreditam em um tipo diferente de serviço: mais humano, menos robótico. Um sommelier que conheci disse que ver Paul com uma grande tatuagem (temporária) em que se lia "Riesling" no braço mudou tudo para ele. "Pensei: 'Esse cara é incrível pra caramba. Com ele percebi que dá para ser punk e apreciar vinho'." A equipe de Paul vinha dos restaurantes mais celebrados de Nova York — Per Se, Gramercy Tavern, Union Square Cafe — para seguir o Verdadeiro Caminho no "elitista bar de vinhos para todos" de El Grieco. E, agora, eu fazia parte dela.

Seria impossível adivinhar pela estética punk rock de Paul, mas ele cresceu em um restaurante tradicional onde os ternos dos garçons e as mesas de apoio para flambar eram imprescindíveis. Suas lembranças mais remotas remetem à época em que lustrava taças e garfos no La Scala, o primeiro restaurante formal de Toronto e criação do velho patriarca Grieco, o avô dele. (Paul deve ter herdado o espírito rebelde do avô: diz a lenda que ele contrabandeava bebidas pela fronteira dos Estados Unidos durante a Lei Seca.)

Paul não tinha interesse em trabalhar no negócio familiar. Queria ser jogador de futebol profissional, de preferência meio-campo em um time italiano — "Preciso estar no controle" —, e, ao tentar entrar na equipe olímpica dos Estados Unidos, foi informado de que não havia sido classificado porque, obviamente, era canadense e, afinal, se tratava dos Jogos Olímpicos. Estudou na St. Michael's, faculdade católica da Universidade de Toronto, onde focou a hotelaria — na prática e não estudando. Fez parte de uma dupla que vestia kilt chamada Torments e passava todas as semanas, de segunda a quinta-feira, planejando uma épica festa dançante de new wave britânica. Às sextas, a festa rolava. Talvez não surpreenda que Paul tenha sido convidado a ir embora. Conseguiu acumular tão poucos créditos em quatro anos que, se voltasse a

estudar agora, precisaria de dois anos completos para obter o diploma. "Sim, fui um desastre total", afirmou. "Mas me diverti muito."

Depois de ser expulso da faculdade, Paul não teve escolha senão trabalhar no negócio familiar, querendo ou não. Passou o verão no La Scala, e então seu pai o mandou à Itália para aprender sobre vinhos se hospedando com as primeiras famílias de vino italiano. Paul saiu de casa totalmente ignorante, com o espírito de "pegar ou largar" em relação ao vinho. Voltou um "gênio relativo". Havia encontrado seu negócio: o vinho combinava arte, história, religião, a cultura da mesa.

— Pensei: é isso. Estudando o vinho, faço todas as coisas que amo. Após uma curta temporada no La Scala, mudou-se para Nova York, de onde nunca mais saiu. Aprendeu os ritos do vinho nos marcos gastronômicos da cidade — Remi, Gotham, Gramercy Tavern e Bouley. No dourado posto avançado francês do chef David Bouley, sobreviveu a 28 dias e a um ataque de pânico por causa de um gerente-geral "totalmente imbecil", que fazia questão de humilhar um Paul extremamente convencido.

— A pior experiência de minha vida. Em 2004, voltou a organizar as próprias festas. A dupla Paul, encarregado dos vinhos, e chef Marco Canora, na cozinha, lançou o Hearth, um aconchegante restaurante de comida toscana. Então veio o Terroir E.ViL (ou East Village) e outros quatro bares. Depois de 12 anos, separaram-se. Hoje, todos os dias da semana, das nove da manhã até perto de meia-noite, Paul, de 51 anos, passa as horas no cubículo que esconde um escritório no subsolo do Terroir Tribeca, ao lado de um macaco feito de meias, várias garrafas de vinho com gosto de rolha esperando ser retiradas pelos distribuidores e uma estante repleta de curativos azuis para que possam ser vistos se caírem na comida. El Grieco continua sendo um homem com uma missão. Possuído. Em suas palavras: "Não é um maldito hobby".

Recebi uma camiseta do Terroir para usar durante meu turno. Adeus às saias retas e aos blazers do Aureole e do Marea. A primeira coisa que eu precisava fazer era me familiarizar com as ofertas por taça. Uma noite, Paul me convidou a sentar diante do balcão do bar e me fez provar 77 vinhos. Depois me deixou por conta própria.

A maior parte do tempo éramos três trabalhando no salão, mais um garçom encarregado de arrumar as mesas e servir água e comida. O Terroir Tribeca acomoda 75 pessoas sentadas, e nossa pequena equipe de atendimento

tinha de fazer um pouco de tudo. Em outros restaurantes, seríamos apenas sommeliers. Ali, éramos, ao mesmo tempo, sommeliers, garçons, arrumadores de mesa, anfitriões e encarregados de trazer os pratos, embora nosso trabalho principal fosse servir vinho. Nossa carta de vinhos por taça era maior que a carta completa de outras casas, de modo que toda vez que alguém pedia uma taça de vinho era como se tivéssemos de ajudar a escolher uma garrafa.

Cada um de nós tinha sido atraído pelo fervor de Paul e seu desdém pelas convenções. Justine, que fora colega de Morgan em um de seus primeiros trabalhos como somm na cidade, gostava de falar com pessoas como ela — jovens, descoladas, interessadas em comida —, com palavras reais, sem pretensões. Jason, engenheiro mecânico aeroespacial que depois se tornou arquiteto, fotógrafo e aspirante a programador, dizia que Paul era "autêntico". Os outros profissionais do vinho "são apenas um bando de mentirosos", ensinamos a Sabrina, que atuava como garçonne quase todas as noites. Ela havia ajudado o Terroir na área de marketing, mas, após alguns anos com Paul, sentiu vontade de lidar diretamente com vinhos.

O Terroir podia ser pouco ortodoxo, porém, enquanto Paul respirasse, nunca seria desorganizado. O tom de minhas conversas com ele mudou radicalmente assim que comecei a trabalhar ali. Paul surgia do subsolo nas noites caóticas para ajudar no serviço e gritava conosco por qualquer erro cometido. Deixava a hierarquia do Terroir perfeitamente clara: éramos os lobos do mar, e ele, o capitão pirata; se não entrássemos na linha, seríamos jogados ao mar. Algumas regras estritas do serviço ainda valiam. Tive uma aula de 20 minutos sobre a colocação dos guardanapos e a limpeza dos pratos.

— Respeitem o queijo! — berrou conosco uma noite, antes de o serviço começar, apontando para uma fatia de coalho esmagada.

Quando Jason pegou dois garfos e começou a levá-los até uma mesa, Paul agarrou os punhos dele com as duas mãos e segurou-os firmemente.

— Não pegamos os talheres com as mãos! — Jason cometera o erro crítico de não carregar os garfos em um prato.

Paul perambulava pelo salão fazendo perguntas para as quais a única resposta satisfatória era "Porque sou incompetente, senhor!": "Por que está demorando tanto para pegar o vinho da mesa 20?"; "Como é que você não viu os guardanapos no chão de sua estação?". Ele passou um mês inteiro se

comunicando comigo só aos berros.

O Paul calmo e controlado era pior ainda. Ainda sinto um frio no estômago ao lembrar a noite em que lhe disse que o mapa da língua que ele havia desenhado para duas mulheres no bar estava baseado em uma ciência ultrapassada. Ele me confrontou em seu escritório no fim de meu turno, e foi aí que aprendi que "tremar de raiva" é uma descrição literal, não uma metáfora. Ele falou lentamente para ter certeza de que sua ordem fosse bem entendida.

— Nunca... nunca... me contradiga na frente de um cliente — disse, com algo que detectei como um quase pensamento subjacente de alegria cruel à ideia de me esmagar se eu desrespeitasse suas ordens.

— Se fizer isso de novo, nunca mais nos falaremos.

O trabalho no salão era estressante. Agora, eu estava sozinha. Não tinha mais Morgan ou Victoria para me ajudar a sacar uma rolha se esfarelado de uma' garrafa enquanto a mesa se irritava ou para me aconselhar sobre as taças corretas para servir Borgonha branco.

Eu lidava com muitas mesas, línguas e egos simultaneamente, equilibrando serviço, hospitalidade e sanidade.

Nem sempre fui bem-sucedida. Em uma de minhas primeiras noites, Justine me repreendeu por gastar imperdoáveis 7 minutos mimando dois rapazes da mesa 70, que não sabiam nada a respeito de vinhos, mas queriam muito aprender. Pensando em trazê-los para os clássicos com uma boa história, fiz todo um discurso sobre Bordeaux. A classificação de 1855, a margem esquerda e a direita, o sabor que remete a cavalos, a mistura de uvas. Deixei-os lambendo os lábios diante da perspectiva de provar a garrafa que lhes vendi e esbarrei em Justine quando ia pegá-la. Estava com as mãos nos quadris e bloqueava o acesso ao bar onde guardávamos os vinhos.

— O que acha que está fazendo? — perguntou.

— Você não deve passar tanto tempo com uma mesa! Não pode dar tantas informações! Eles nem conseguem processá-las! Você está lá usando palavras que não entendem e não vão admitir que não entendem. E, enquanto isso, todas as suas outras mesas ficam às moscas! Às moscas! Você tem de atender todas.

Eu sabia, por ter observado Morgan pedir e anotar pedidos de garrafas, que, para fazer meu trabalho, precisava apenas de duas informações do cliente: seu orçamento e seu gosto. A partir daí, podia fazer sugestões, como a Amazon ou a Netflix, sobre livros ou filmes, por exemplo: "Se você gosta de Sauvignon Blanc do Loire, vai amar o Frascati Pallavicini do Lácio". Eu perguntava ao cliente: "Do que gostaria esta noite?", o que podia ser intimidante para quem não sabia falar sobre vinhos. Quando a pessoa hesitava, eu fazia uma pergunta de escolha múltipla: "Velho Mundo ou Novo Mundo?"; "Sabor frutado ou terroso?"; "Amora ou estrume de vaca?". E, se ainda assim ele tivesse dificuldade para responder, eu dizia: "Então, qual é sua banda favorita?".

Aprendi isso com Paul. Ele acreditava em harmonizar vinhos com qualquer coisa, porque sabia que podíamos levar o cliente a apreciar quase qualquer garrafa.

— Veja, estamos lidando com a coisa mais mutável de todas: o gosto — comentou durante uma de nossas reuniões.

— Se você gosta de Depeche Mode, vai adorar nosso vinho Depeche Mode — fingiu estar falando com o cliente:

— "Ah, tenho um vinho Depeche Mode perfeito para você!"

E aí você se pergunta: "Do que ele está falando?". Aí, vou lhe trazer aquele bendito vinho. Qual vai ser dependerá de meu humor, mas combinará perfeitamente com Depeche Mode. Posso fazer com que qualquer vinho da carta combine com Depeche Mode.

Fiz um curso intensivo sobre a importância de moldar as papilas gustativas do cliente durante um serviço noturno especialmente desastroso. Seis homens de terno e gravata se acomodaram na mesa 25. O anfitrião, de cerca de 40 anos, queria um Cabernet da Califórnia por uns US\$ 100, algo como o Cabernet Jordan — em outras palavras, suco de puma.

— Quero algo poderoso. Grande e poderoso — disse o pequeno homem calvo.

O fato de ele ficar chocado, para não dizer indignado, ao ver garrafas de US\$ 300 em nossa carta me fez perceber que provavelmente não entendia muito de vinhos. Conhecia apenas o suficiente para saber que o Cabernet da Califórnia sugeria opulência e tinha sabor de opulência.

Não tínhamos Cabernet da Califórnia para o orçamento dele. Aliás, não tínhamos muita coisa que tivesse gosto de Cabernet da Califórnia. Assim como o próprio Paul, sua reserva de tintos tendia a ser curta e grossa, e, por esse preço, só havia um vinho tão untuoso quanto o homem queria: o Tzora, de (susto) Israel.

Trouxe o vinho e servi para que ele provasse com dois outros que eu sabia que ele ia odiar, um truque que Justine me ensinou "para as pessoas escolherem o vinho que têm de escolher".

Comecei pelo Merino, um Syrah da Argentina. Ele fez uma careta.

— Não é muito poderoso. Servi o Tzora, a mistura de Cabernet Sauvignon de Israel.

— Este é mais ou menos. E então o Fronsac, um Merlot encorpado de Bordeaux. Fez outra careta.

— Ah, odiei esse. É terrível. Esse último, nem pensar. Decidiu que não queria nenhum deles. Eu não tinha outra coisa para lhe propor. Após mais conversas embaraçosas e um longo tempo esperando para ver se Paul teria uma sugestão, o homem, farto e obviamente irritado, por fim disse:

— Foda-se! — e pediu o vinho de Israel. Não importava. Tinha esperado 15 minutos até ter algo para beber.

Paul, ainda mais irritado que a mesa, me segurou após o fim de meu turno.

— Você dirige o carro, não o cliente. O cliente pensa que dirige o carro, mas é você quem dirige — fulminou.

— Se estou com um grupo de pessoas e digo que gosto de Cabernet da Califórnia, é uma afirmação profunda. Estou me exibindo para meus convidados. E de repente você aparece com um vinho de Israel? Tipo: "Que merda é essa? O que é isso? Não quero isso!". Claro que vão dizer não... Acho o Tzora uma ótima escolha... Eu teria levado o Tzora e dito: "Senhor, não estamos na Califórnia. Estamos em Israel. O Jordan é meio encorpado, muito untuoso, saboroso, bem frutado e com tanino macio. Isso é exatamente o que quer". E o convenceria. Há, sim, um elemento de enganação — admitiu Paul.

— Você manipulou a mente daquele senhor para lhe dizer: "Tudo bem, não é um Cabernet da Califórnia, mas é bem parecido". Você tem de fazer com que ele se sinta bem com sua escolha.

Eu me lembrei de La Paulée e do poder da informação. Claro. Acreditamos naquilo que nos é dito, especialmente quanto ao gosto, especialmente quanto ao vinho. Faça com que pareça ótimo e será ótimo. As palavras que dizemos chamam os sabores até a língua.

Não se tratava de enganar as pessoas. Queríamos convencê-la gentilmente a deixar de lado todo preconceito que as impedisse de t " prazer com novos sabores. É verdade que um vinho israelense não te o mesmo poder apelativo e automático de um Cabernet da Califórnia. Se você fosse o Sr. Todo— Poderoso, ia se sentir recebendo um simples churrasco grego quando pediu um filé de costela maturada. No entanto, veja, o Tzora era delicioso, se você lhe desse a oportunidade de conquistá-lo, e muitos fãs do Napa que já o provaram se converteram, brindando "Le Chaim!" às vinhas da Terra Santa. Precisamos ter a mente aberta, e certa esperteza, para que essas revelações ocorram. Já que as pessoas tendiam a achar que todos os Rieslings eram doces e que os vinhos doces eram de mau gosto, eu até podia colocar a palma da mão sobre o rótulo Riesling na hora de servir ou esquecer propositalmente de mencionar a variedade, de modo que a mesa o provasse.

Entendo por que alguns sommeliers experientes confiam totalmente em outros somms quando saem para beber. Meus companheiros do Terroir e eu conhecíamos cada uma das garrafas de nossa carta como se fossem pessoas — os "eu quero", os fracassados, os quebra-cabeças, os trava-línguas, os inspiradores. Era excitante apresentar a alguém um vinho que o deixasse de olhos arregalados. E, mesmo quando levávamos as pessoas a algo mais caro, não era apenas para conseguir uns dólares a mais na conta, mas para lhes oferecer uma garrafa bem superior. Eu achava que Morgan e Victoria queriam me confundir quando diziam que, às vezes, prezavam mais o prazer do que o lucro. Agora não.

O vinho tinha se apoderado de meu cotidiano de tal maneira que só me dei conta de quanto eu havia mudado quando comecei a trabalhar no Terroir, quase um ano depois de conhecer Morgan. Nossa primeira conversa tinha sido ali. Agora eu estava servindo vinho a pessoas que ocupavam os mesmos assentos.

Enquanto eu respondia a perguntas sobre a carta e orientava os clientes sobre a "Bíblia", percebi que minha maneira toda de ver o vinho — e a comida — tinha evoluído. Eu me preocupava com o que bebia e também com o que você bebia.

Via o potencial de uma taça de líquido ser o portal de uma experiência que levaria as pessoas a outro lugar e revelaria algo sem que precisasse deixar sua cadeira. Gostar de vinho era uma condição necessária, porém insuficiente, para estar satisfeito com ele. Entender um vinho nocaute requeria algum esforço; era impossível compreendê-lo de imediato. Ele ia plantar uma pergunta em sua mente ou transportá-lo para outro lugar. "Isso vem de onde? Estou sentindo o sabor de... agulhas de pinheiro? Como isso foi feito? Por que de repente tenho saudade de minha namorada da faculdade e de nossas caminhadas pela floresta de Pine Barrens?" Uma taça alcançava todo o seu potencial quando lhe trazia uma história. Podia ser a história do próprio vinho e do hippie alemão que o produziu usando a receita de seu tataravô. Podia ser sobre a noite em que você bebeu aquele vinho, o cheiro doce do Riesling despertando imediatamente sua mente, levando-o a ficar mais tempo no bar do que planejava e a rir tão alto que o dono do lugar — o cara com a barba estranha — se aproximou para saber o que estava acontecendo. Ou podia ser uma história sobre você mesmo, chocado ao descobrir a dimensão intelectual destravada pelos sentidos que você pensava estar usando apenas por sobrevivência. A comida também pode despertar esses sentimentos. Entretanto, essas experiências de ser levado a um lugar em que você se questiona a respeito do mundo e de seu lugar nele pode vir de maneira mais fácil, econômica e segura com o vinho.

Nós, terroiristas, ficávamos arrasados quando as pessoas pediam algo que lhes parecesse familiar.

— Que pena! A carta tem tantos vinhos bem melhores... — sussurrou um de meus colegas do salão quando peguei um Chardonnay para um cliente.

Até pouco tempo atrás, eu teria considerado isso conversa de esnobe, mas ficávamos realmente desapontados quando não conseguíamos surpreender os clientes, talvez abrir-lhes uma nova perspectiva ou pelo menos fazê-los questionar-se o que pensavam saber sobre sabores. Paul exigia dos iniciantes em suas aulas sobre vinho que se comprometessem a não beber o mesmo vinho duas vezes. Eu citava esse fato nas mesas que atendia para ver se conseguia levar as pessoas a territórios desconhecidos.

Não me entenda mal — claro que serviria o Chardonnay ou a sidra Doc's e ficaria feliz se você estivesse feliz. No entanto, no fundo eu planejava todas as bebidas que eu poderia lhe servir. A Doc's é entediante. Aguada! A Cornouaille é uma confusão de queijo azul, vinagre de maçã e cheiro de pônei Shetland que confunde a mente e é fenomenal e altamente desconcertante. O Riesling Château Belá é como se Schubert tivesse um filho com Grace Kelly, e cada gota é tão alucinante quanto essa descrição. Espere até tomar um gole daquele Tempranillo que lhe dá a sensação de estar sugando uma sela velha, de um jeito totalmente maravilhoso. Em vez de mais um passeio pela região dos vinhos da Califórnia, inale os cheiros do Líbano, da Áustria, da Grécia, de Israel e da Eslovênia. Estamos falando apenas de um dedo de vinho e você não precisa ficar com ele, nem pagar por ele. Apenas queremos que o prove.

Mesmo assim, muitas pessoas não faziam isso. Às vezes, os clientes simplesmente não estavam a fim. Havia tido um dia difícil no trabalho, e tudo de que precisavam, como diria Paul, era de uma taça do maldito suco de uva. Nessas ocasiões, eu ficava na minha e servia a bebida.

Porém havia muito, muito mais pessoas que não se deixavam levar a outro nível porque tinham medo — do vinho, de parecerem burras, de estarem erradas, de não saberem a diferença, de fazerem perguntas estúpidas, de terem respostas intermináveis com um jargão como "aldeídico", de colocarem algo desconhecido na boca. Eu observava adultos recuarem diante de uma taça de vinho, fazendo caretas como crianças diante de um prato de brócolis. É verdade que o paladar e o olfato são os sentidos mais invasivos e íntimos. Colocamos coisas dentro de nós. Ainda assim, essas pessoas agiam como se eu estivesse tentando envenená-las, como se fosse fisicamente doloroso ou perigoso sorver aqueles vinhos. "O que é isto?", gritou uma mulher de meia-idade. Alguns pareciam levar tudo para o lado pessoal. "Vocês aqui têm coisas estranhas", disse outro cliente, em tom acusador. "Esse vinho é muito estranho... Por quê?" Quando se trata de sabores e cheiros, se são desconhecidos ou parecem pouco familiares, nosso instinto é rejeitá-los. "Colocar isso em meu corpo? Não, obrigado, de jeito nenhum."

Eu havia tido uma aventura sensorial, e toda noite era minha chance de levar as pessoas a uma jornada pessoal. O truque era convencê-las a aceitar.

Imagine que você vai nos visitar no Terroir. Você abre a porta e acha o lugar bem aconchegante e descontraído. Todos nós estamos usando calças jeans e camiseta. As mesas são de madeira, os assentos são de metal, e temos um

balcão com bancada gasta e uma minúscula cozinha. Um quadro-negro, na frente, diz "Enlouqueçam conosco!". Não há cardápio com capa de couro, toalha de mesa ou hostess em seu caminho, nada de ternos nem buquês elaborados. Alguns filmes a tipos passam em uma tela no fundo: O homem dos músculos de aço, Top Gun, A noviça rebelde. Esqueça o jazz suave. Há Bowie ou Chuck Berry tocando um pouco alto demais.

Um de nós o saúda quando você entra, provavelmente Paul, que, de certo modo, é sempre o primeiro a ver um cliente, mesmo quando estou na frente — "Bem-vindo ao Terroir! É tudo de bom!". A carta de vinhos que lhe apresentamos vem em uma pasta plastificada preta de três argolas com adesivos e rabiscos ("Se gosta tanto de camomila, por que não se casa com ela?"). Dito isso, não estamos isolados do mundo. Também vivemos em seu mundo. Trata-se de vinho, mas não precisa levá-lo muito a sério. Rock'n'roll.

E então você vê os vinhos. Não sabe o que está acontecendo. "O que é Epanomi? Malagou... o quê? Por que todos esses "TA, RS' ao lado dos Rieslings? Por que a seção 'por taça' tem seis páginas? Onde está o Malbec? Não tem Sancerre? Verdade?" Rock'n'roll! Paul quer induzir esse tipo de crise porque as crises obrigam a conversar. Ele quer que você se renda e feche a "Bíblia". De fato, seu sonho era que ela não existisse. "Mas aqui em Nova York, em uma cidade cheia de loucos querendo controlar, nem todo mundo quer abrir mão do controle." O último deles, Paul. Felizmente, sem saber aonde ir, você vai permitir que entremos e sejamos seu guia.

Assim que você começa a dar uma olhada no salão com cara de pânico ou quando vejo que está virando as páginas pela terceira vez à procura de uma âncora, aproximo-me da mesa. Dependendo de onde estiver sentado, posso até me espremer ao lado da banquetta da mesa 26 de modo a monitorar o salão enquanto conversamos — "Será que as mesas 21 e 23 precisam de água? Como a mesa 25 está lidando com seu vinho?". Se você estiver na mesa 27, vou ficar esmagada no canto para poder vigiar a porta — "Bem-vindo ao Terroir! Escolha uma mesa!".

Estive observando você antes de me aproximar, tentando entender quem é e o que quer. As aulas de Victoria sobre o estereótipo inteligente estão dando resultado. Estamos perto de Wall Street, então talvez você trabalhe no mercado financeiro. Os homens de camisa e sapatos sociais são mais para quantidade do que qualidade até terminarem sua happy hour, às seis horas da tarde. As mulheres poderosas, de saia evasê e belas bolsas, se tratam bem. Tenho um

delicioso Pinot Oregon para você, por US\$ 18 a taça. Você pode ser artista de Tribeca, um dos últimos do bairro, e provavelmente já esteve aqui antes. Destacarei as novidades. Se você for um cork dork, vou lhe indicar algo especial. Caso esteja um primeiro encontro — e é bem provável, já que recebemos muitos —, você vai procurar algo barato e querer que eu seja a diversão da noite. (Morgan sabia disso. Que o show comece!)

Constrangido com sua paquera, você quer um vinho com história para iniciar a conversa. Vou propor o Château Musar do virtuose Serge Hochar, que utilizou sua adega como abrigo antibombas durante os 15 anos de Guerra Civil do Líbano — aliás, quando foi a última vez que provou um vinho libanês? Os casais no terceiro encontro, que se sentem à vontade, porém não demais, vão beber correndo, loucos que estão para transar. Se for um cliente regular que traz uma garota nova toda semana — sempre fingindo que é sua primeira vez aqui, sempre pagando com cartão corporativo, sempre fazendo com que ela fique bêbada de estômago vazio para poder beijá-la contra o balcão —, vou propor o prato de queijo, para que a garota absorva seu Syrah. Esteja avisado: você não é mais anônimo, e sabemos decifrá-lo muito bem.

Irei até sua mesa e puxarei conversa. Nada de olhares fixando o nada, de quem não tem perguntas a fazer. "O que está acontecendo?", vou questionar, ou "Em que está pensando?". Roubei essas perguntas prontas do Twitter e do Facebook, porque eles são especialistas em fazer as pessoas se abrirem. Quanto mais aprendo sobre você, melhor posso persuadi-lo e levá-lo a uma viagem pelo vinho.

Vou avaliar que versão de mim você quer. Quer meu papo ou apenas uma taça de vinho? Quer que eu o admire? Que lhe ensine? Sou diferente em cada mesa.

Não importa quem você seja ou o que responda, tentarei fazer com que goste de mim e conquistar sua confiança para que eu lhe traga algo novo. Homem ou mulher, cliente regular ou novato, essa sedução tem de ser rápida, talvez meio minuto, no máximo. Você veio aqui para passar um tempo com um amigo, a namorada ou os colegas de trabalho. É preciso arrumar duas mesas, oferecer mais vinho a alguém, apresentar uma conta, lustrar taças, reabastecer a mesa 21, correr para a adega e evitar Paul, que está fulminando no canto.

Assim que eu perceber o que você quer, vou tentar lhe vender o vinho que sei que vai levá-lo a algum lugar divertido. E é aí que as coisas ficam

interessantes.

Meu discurso muda o tempo todo. Improviso em cada mesa, conforme o clima. Morgan e Victoria tinham pouca liberdade para se afastar do roteiro do sommelier — "Um bom ano...", "Saindo muito bem agora...". No Terroir, temos total liberdade artística.

Vou usar tudo o que aprendi para convencer você a me acompanhar nessa jornada noturna: a arte das notas de degustação, a influência das expectativas, a degustação às cegas, a ciência do olfato, até fatos sobre as leis do vinho toscano e os métodos de produção do champanhe.

Se você for louco por vinho, vou usar o jargão clássico. Quero lhe mostrar que sei sua linguagem para que confie em mim. "O Jurtschitsch é um Grüner austríaco clássico, com sabor cítrico, alta acidez e notas de rabanete e pimenta-branca." Se for amador curioso, vou apostar em uma história que desperte sua imaginação. "O Quenard vem de uma região da França perto da fronteira com a Suíça que combina o romantismo francês com a precisão suíça." Se quiser me paquerar, vou lhe ensinar como sentir alta acidez e alto teor alcoólico com a língua.

Se não souber nada, vou deixar de lado o linguajar dos vinhos e tentar atirá-lo com associações livres de poesia e cultura pop — o tipo de conversa fiada que Morgan tinha enquanto passávamos pelas mesas nas degustações de distribuidores. "Este Viognier é totalmente Gwyneth Paltrow — floral, fresco, um pouco untuoso. Este Riesling doce com sabor de pêssego lembra 'Love me do', dos Beatles, e este é Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band — moderno e com alto teor ácido." Vou lhe vender vinhos encorpados e atrevidos como Kim Kardashian, ou dignos de Hemingway, ou ao estilo de um fofo mauricinho em um robe de veludo. Às vezes, irei longe demais. "Esse vinho é como aquela garota careta que você conheceu no colégio e que sempre tirava as melhores notas, embora todo mundo soubesse que fumava maconha em segredo no banheiro", eu disse a um cliente. "Não faço ideia do que você está falando", respondeu ele apropriadamente. No entanto; em geral, você cai na minha conversa. "Vou tomar o que você descreveu como um vinho T. S. Eliot", talvez você diga, mais encantado com essa comparação do que com o fato de ser da região ao norte do rio Ródano.

Não abandonarei inteiramente minha conduta da Court. Zombarei das tradições do vinho mesmo deixando claro que as conheço. Vou lhe apresentar

sua garrafa e recitar o rótulo inteiro segurando—a para que você veja, assim como fiz com Mestre Keith. Então brincarei: "Parece ser apenas um vinho, não é?", uma brecha nas convenções que faço questão de seguir escrupulosamente. Vou segurar o serviette, servir à direita com a mão aberta e enxugar a borda da garrafa com cuidado, porque, mesmo que você não saiba, quero lhe demonstrar respeito fazendo as coisas da maneira certa. Morgan ficaria orgulhoso.

Os melhores momentos da noite vêm quando as pessoas chegam lá: provam um vinho, algo as desperta, e elas entendem "É isso que me faltava". Um sabor as deixa curiosas. Querem mais. De repente, não se satisfazem mais com "é razoável".

Tentamos compartilhar as ferramentas para que isso ocorra.' Dê a um homem uma nota de degustação, e ele ficará satisfeito por 1 hora; ensine-o a provar, e, bem, a vida mudará. Se você disser: "Traga uma taça de qualquer coisa porque não consigo sentir a diferença", voltarei com dois vinhos totalmente opostos — um, da Borgonha, que é uma poça de lama misturada com suco de cranberry; outro, da Argentina, que é uma massa para brownie com pina colada. "Sente a diferença?", perguntarei, comparando o Velho Mundo com o Novo, o clima frio com o quente. Você se dá conta de que pode. Percebe que é a primeira de muitas histórias que sua comida e bebida vão contar.

Se as coisas desacelerarem, vou fazer uma pausa mais demorada em sua mesa, trazer alguns vinhos diferentes e lhe perguntar quanta saliva há na boca após cada gole. "Muita? Isso vem da acidez. Então, expire como se estivesse conferindo o hálito. Queima até onde? É assim que você avalia o teor alcoólico." Vou observar Paul desenhando mapas da língua enquanto treina as pessoas a avaliar a estrutura. "Muito bem, agora a ponta de sua língua está formigando?", vai perguntar. "Ressalta todas as coisas, não é? Rock'n'roll!"

No Terroir, sempre tentei levar os clientes a algum lugar com uma taça ou garrafa de vinho, com resultados diversos.

Em algumas ocasiões, alguém me dava indícios sutis de que havia sentido algo mais. Podia me chamar para dizer que não queria me incomodar, mas qual era mesmo o nome daquela garrafa? E será que podia fotografar o rótulo?

Outras vezes, um cliente tomava a primeira taça com satisfação e me pedia que recomendasse outro vinho. Colocava-se em minhas mãos pela segunda

vez e me deixava de novo girar o globo. Levei dois irmãos a um passeio que começou de maneira bastante segura, com um Shiraz bem encorpado, seguiu para um Pinot Noir do Oregon, continuou com outro da França e terminou com um Riesling alemão meio seco.

Certa noite, uma mulher me disse francamente quanto tinha amado o vinho. Toda vez que eu voltava a sua mesa, fazia uma nova observação. Entrou em meu jogo de sonhar com notas de degustação, o que me permitiu saber o que ela achava realmente do que bebia. E houve também o caso de uns clientes que, ao provarem três Cabernet Francs, disseram que um era Taylor Swift, o outro Alanis Morissette e o terceiro Sean Connery.

Com frequência, era difícil saber se eu tinha cumprido minha meta. Pensava ter sido bem—sucedida nos momentos em que vislumbrava uma pessoa tomar o vinho e então desaparecer em si mesma. Ela rompia o contato visual. Seu rosto ficava impassível. Parava de conversar com quem estava ao redor, envolvida em um diálogo interno promovido pela nuvem de moléculas aromáticas que acabara de inalar. Parecia distraída, como se tivesse ido a outro lugar.

Ou então empinava a cabeça, hesitando um instante, como se estivesse tentando responder a uma pergunta ou captar outro indício.

Eu não me importava de muitas vezes não conseguir conectar os clientes com os vinhos que seriam seus verdadeiros portais. O que acontecia entre eles e a bebida era só deles. Era uma aventura própria.

Um gole de vinho não é como uma canção ou pintura, que fala a muitas pessoas ao mesmo tempo, com uma mensagem presa à eternidade em um acorde ou em uma pincelada. O vinho evolui lentamente na garrafa até seu fim inevitável, mudando de maneira drástica assim que a rolha é puxada. O líquido que compõe nosso primeiro gole não é o mesmo que resta no fundo da garrafa. E o vinho que você bebe não é o mesmo que eu bebo. É alterado pela química de nosso corpo, pela arquitetura de nosso DNA ou pelo contexto de nossa memória. O vinho existe só para você ou para mim, e somente naquele instante. É uma revelação privada, no prazer de uma boa companhia. Então, não o deixe passar. Saboreie.

EPÍLOGO

A mais cega das degustações

FIZ UMA ÚLTIMA DEGUSTAÇÃO ÀS CEGAS, A MAIS CEGA DAS DEGUSTAÇÕES às cegas que já havia feito ou de que tinha ouvido falar. Em um espaço estreito e escuro do tamanho de um caixão, fiquei de olhos fechados, ouvidos tampados e a cabeça presa a uma armação de plástico que não me deixava mover um só centímetro. Portanto, ênfase na cegueira e na degustação. Eu não podia cheirar o vinho. Só devia abocanhar um tubo de plástico fino e esperar alguém esguichar vinho tinto, vinho branco ou água em minha boca.

Durante cerca de 20 minutos, permaneci deitada de costas enquanto um homem perto de meus pés injetava o vinho (ou a água) e ordenava:

— Sorva! — o comando vinha em voz abafada e ao mesmo tempo que algo molhado gotejava em minha língua.

E então: — Engula! — Sorva! — Engula! Esse cenário, por mais estranho que seja, pode lhe parecer familiar: foi tomado de duas experiências pioneiras — mencionadas no quarto capítulo — com o objetivo de investigar a natureza da expertise em vinhos. A primeira foi realizada por uma equipe italiana em 2005, e a segunda, projetada com base na original, por pesquisadores franceses em 2014. Ambos os estudos recrutaram sommeliers e amantes do vinho para sorver e engolir vinho dentro de aparelhos de ressonância magnética de modo que os cientistas pudessem ver as regiões do cérebro ativadas pelos sabores.

Os participantes não precisavam identificar se bebiam, digamos, um Malbec da Argentina ou um Merlot da Califórnia. No entanto, para ter certeza de que pensavam de modo crítico sobre os sabores, os pesquisadores faziam três perguntas: "Quanto você gosta do vinho?", "Que tipo de vinho é: tinto ou branco?" e "Você acha que provou o mesmo vinho mais de uma vez?". Ambas as equipes descobriram que, quando os especialistas provam e analisam o vinho, sua atividade cerebral não se parece em nada com a dos novatos.

Eu estava no final de mais de um ano de treinamento intensivo em vinhos e exploração de sabores. Tinha demonstrado que podia atuar como sommelier — no salão de um restaurante, nos exames da Court e em degustações de vinhos. Minha degustação às cegas era boa, até "excelente", segundo o presidente da American Sommelier Association, Andrew Bell, que, como meu ex-instrutor de degustação às cegas, havia ficado surpreso com a rapidez de meu progresso. Se você me apresentasse uma taça de algo feito com uma variedade clássica de uva, eu podia lhe dizer com regularidade o que eu estava bebendo.

Ainda assim, descobri também que a expertise em vinhos é um tanto escorregadia. Vi expectativas enganarem a percepção e testemunhei inúmeras vezes que a mente é nossa maior força para afinar os sentidos. Embora de início questionasse os supernarizes e as superlínguas, eu não tinha mais dúvida: os sommeliers mais graduados e fanáticos por sabores não são fisicamente melhores, como se tivessem dez vezes mais papilas gustativas ou milhares de genes receptores olfativos a mais. Em vez disso, é seu modo de pensar que é único. Percebem e interpretam os sabores que encontram de maneira mais desenvolvida, e esse filtro muda tudo.

O cérebro era a última fronteira em minha busca de expertise. Os cientistas tinham mapeado as características diferentes de um cérebro de sommelier. Agora, eu precisava saber como o meu se comportava.

Obter fotos do próprio cérebro não é tão fácil quanto se possa pensar, e fiquei surpresa ao saber que eu precisava de autorização para olhar o interior de minha cabeça. Depois de solicitar a cientistas de vários lugares, de Estocolmo a Chicago, finalmente consegui ter acesso a um aparelho de ressonância magnética de um estudo sobre o paladar em andamento. Era liderado pelo professor Yong-An Chung no Hospital St. Mary da cidade de Incheon, na Coreia do Sul. Seung-Schik Yoo, professor-assistente de radiologia da escola de medicina de Harvard e colaborador frequente da equipe do St. Mary, revisou cuidadosamente os registros das experiências anteriores com sommeliers, e ele e Yong-An concordaram em reproduzir o formato dessa degustação às cegas da maneira mais exata possível para me ajudar a pôr um ponto final nas degustações.

Voei até a Coreia do Sul para encontrar o simpático e incansavelmente curioso Seung-Schik, cujas pesquisas iam da impressão da pele em 3D à conexão do cérebro de um rato com o de um ser humano para que este controlasse o animal pelo pensamento. Seung-Schik me disse que tinha paixão pela biomedicina desde que, ainda garoto, vira um coração artificial na capa da

Time.

— Algo naquilo excitou meu sistema límbico — contou. (Depois soube que se trata da parte do cérebro envolvida nas emoções e motivações.)

Sua maneira de me convidar para almoçar foi:

— Vamos alimentar nosso cérebro com um pouco de glicose.

Seung-Schik era a pessoa perfeita para me ajudar. Ele me conduziu pelo estacionamento do Hospital St. Mary, onde alguns pacientes de pijama ligados a sondas perambulavam entre os carros. Segui-o até uma sala do subsolo e me deitei em uma maca de plástico estreita o suficiente para me introduzir no aparelho de ressonância magnética. Devo ter parecido nervosa, porque Seung-Schik disse que não me assustasse com o zumbido de baixa frequência dos magnetos da máquina. Conhecia alguns estudantes que tinham remixado o som em música.

Eu estava nervosa, mas não tinha nada a ver com o ruído do aparelho. Para começar, estava preocupada por estar preocupada. Um grupo de homens de jaleco branco estava prestes a olhar dentro de minha cabeça e me inquietava o fato de que eles teriam uma visão completa de minha ansiedade, que, nos bons dias, já é acima da média. Além disso, estava aterrorizada com a possibilidade de que, após mais de um ano de esforços, energia, treinamento e dedicação, meu cérebro me denunciasse como fracassada, burra e ignorante.

Fechei os olhos e tentei clarear a mente enquanto encaixava os dentes da frente no tubo de plástico. Seung-Schik e seus colegas me escanearam enquanto eu sorvia e engolia uma série de vinhos. Depois, fizeram o mesmo com outra pessoa como controle — uma simples apreciadora de vinhos da mesma idade. Como os participantes dos estudos anteriores, respondemos a algumas perguntas sobre os vinhos que provamos. E, como os outros pesquisadores, os cientistas do St. Mary iam processar os dados e comparar as atividades cerebrais.

Algumas semanas depois, Seung-Schik me enviou um e-mail dizendo que os resultados estavam prontos, e fui até seu escritório em Boston para olhar as imagens com ele. Logo que cheguei, ele me fez sentar a seu lado e apertou ansiosamente algumas teclas do laptop para exibir meus arquivos. Deparei com uma visão assustadora de meu crânio, a cabeça decapitada sobre um fundo cinza — um pequeno pesadelo gratuito, cortesia do aparelho de ressonância magnética. "Independentemente do que ele tenha encontrado, poderia ser pior.

Pelo menos a cabeça ainda está ligada ao corpo", disse a mim mesma.

Seung-Schik abriu uma sequência de imagens digitalizadas em preto e branco que mapeavam mais de 90 visões diferentes do cérebro. Muitas dessas imagens individuais tinham, em alguns lugares, pontos laranja, amarelos e vermelhos, e ele me explicou rapidamente do que se tratava. Como fizeram outros pesquisadores, Seung-Schik e seus colegas tinham sobreposto a imagem da atividade cerebral da outra moça à da minha, e as manchas coloridas indicavam as regiões em que meu cérebro havia se envolvido mais. Ele destacou uma pequena mancha vermelha: parecia que eu tinha mexido a língua na boca muito mais que a garota. Eram mais informações do que eu queria que alguém soubesse a meu respeito, e de repente me senti muito exposta.

O estudo de ressonância magnética original, de 2005, tinha concluído que, na degustação de vinhos, três regiões-chave do cérebro mostram mais atividade nos sommeliers do que nos simples apreciadores de vinho. Considera-se que duas dessas áreas — o córtex orbito-frontal esquerdo e a ínsula esquerda — colaboram no processamento de informações sensoriais como odores e gostos, transformando-as em impressões de sabores. Ambas as regiões também desempenham tarefas complexas, como a tomada de decisão e o raciocínio dedutivo, além de atribuir valores e prazer a gostos. A ínsula é particularmente notável quando se trata disso. Os cientistas acreditam que essa área do cérebro, por muito tempo ignorada, ajuda a diferenciar os seres humanos dos animais. Ela dá importância emocional e cultural às experiências sensoriais — um cheiro ruim se torna desgosto, uma carícia desperta sentimentos de desejo por um namorado, o som de um dó maior leva a pensar em uma ária de soprano, e a visão de alguém fazendo um V com os dedos inspira simpatia. Quando danificada, a ínsula pode nos impedir de sentir a emoção de uma linha de jazz ou de um lamento de violino. É onde o corpo e a mente convergem para transformar as experiências vividas em pensamentos conscientes. Em suma, a ínsula é essencial para que possamos perceber e dar sentido ao mundo a nosso redor.

Como meu cérebro se saiu em comparação ao dos especialistas? Seung-Schik pressionou outras teclas. Tanto o córtex orbito-frontal esquerdo como a ínsula esquerda estavam com pontos laranja. Seung-Schik sorriu para mim. Respondi com um olhar de perplexidade. Ele explicou que as notícias eram boas: assim como os sete sommeliers da experiência original, meu cérebro estava muito mais envolvido em algumas áreas que o da moça que era simples apreciadora.

A terceira região do cérebro que, segundo o estudo de 2005, mostra maior atividade nos sommeliers é o córtex dorsolateral pré-frontal. Parte desconcertante de nossa anatomia que continua se desenvolvendo na idade adulta, ele auxilia o raciocínio abstrato, a memória, o planejamento, a atenção e a integração de dados de sentidos diferentes, entre outras funções. Ao constatarem sua ativação elevada nos especialistas e não nos apreciadores comuns de vinho, os pesquisadores chegaram a uma conclusão fascinante: "A abordagem analítica do vinho pelos sommeliers parece substituir a experiência global mais emocional dos iniciantes". Treinar não só torna os sommeliers mais sensíveis a cheiros e gostos, mas também garante que analisem esses estímulos em vez de apenas reagir emocionalmente. Olhei para as imagens na tela. Nas imagens da atividade de meu cérebro, essa área também estava laranja.

Diagnóstico? Eu falava como um sommelier, andava como um sommelier e, como as imagens do aparelho de ressonância magnética confirmaram, processava o mundo como um sommelier. Toda a prática e treinamento haviam de fato mudado meu cérebro.

Os cientistas costumam manter uma expressão impassível diante de suas descobertas. Seung-Schik, porém, se mostrou eufórico.

— Isso é muito legal! — disse ele, com uma risadinha.

— Então, talvez você seja realmente a Escolhida! — brincou.

— Talvez eu tenha visto demais os filmes Matrix. Você é a Escolhida!

No entanto, Seung-Schik não tinha acabado. Ele apontou para o computador, mostrando-me uma série de pontos laranja e amarelos no meio de meu cérebro — as áreas do tálamo e do corpo estriado. O estudo anterior não havia destacado essas regiões em suas descobertas, mas elas estavam mais envolvidas em minha cabeça do que na da apreciadora de vinhos, e Seung-Schik achou que isso era importante demais para não ser considerado. Estava animado por ver que meu "cérebro profundo" tinha dado um arranque enquanto eu degustava. Essa linha de pontos, combinada com as outras três áreas que havíamos acabado de discutir, sugeria o envolvimento de meu circuito córtico-estriado-talâmico-cortical, um caminho do cérebro que pode ser acionado quando acessamos as funções executivas. Então, o que significava isso exatamente? Seung-Schik começou a enumerar coisas: resolução de problemas complexos ("Tentar saber se é Pinot Noir e depois o que há no vinho é a

resolução de um problema realmente complexo, não acha?", , disse Seung-Schik); seleção de resposta (Ah, gosto disso); detecção de erro (Ah, sim); detecção de novidade; evocação de lembranças distantes; processamento de novas lembranças. Uma vez que essa região controla tantas funções avançadas do cérebro, vê-las acender enquanto eu bebia vinho "torna a história perfeita", nas palavras de Seung-Schik.

Ah, e havia mais uma coisa. Ele não me instruiu para deduzir que tipos de vinhos me serviria durante a pesquisa. Entretanto, meu cérebro acostumado à degustação às cegas disparou automaticamente. Depois de sair do aparelho de ressonância magnética, eu lhe disse que pensava ter provado um Chardonnay da Borgonha, provavelmente 2013, e um Pinot Noir da Califórnia, mesma safra. Seung-Schik me mostrou as garrafas. Eu havia acertado ambas.

Comecei minha jornada querendo descobrir se podíamos melhorar nossos sentidos para experimentar a vida de maneira mais intensa e informada. As imagens da Coreia do Sul e dos estudos anteriores indicam que o treinamento nos muda, até mais depressa e profundamente do que percebemos. Assim, esses resultados não somente mostram que podemos evoluir, mas, fundamentalmente, por que essa transformação é importante.

Em resposta aos mesmos cheiros e gostos, o cérebro dos novatos permanece relativamente escuro, enquanto nós, degustadores treinados, usamos as partes mais críticas, analíticas e de ordem superior do cérebro — demonstramos o que os pesquisadores chamam de "processo cognitivo superior modulado pela especialização". Em suma, nosso envolvimento no sabor é mais consciente e avançado. A configuração da experiência — baseada em informações de sabores puros, sem marcas, rótulos ou preços — garante que não se trata de um efeito de placebo trazido por um Château Cheval Blanc obscenamente caro ou um raro Château Musar. Ao contrário, os resultados sugerem que aguçar os sentidos é um pré-requisito para uma experiência mais completa e profunda. As sensações não são mais guiadas pelo desconhecido ou pelo não registrado. Em vez disso, são compreendidas, exploradas e analisadas. Evocam curiosidade, crítica, associações, apreciação e sentimentos de repulsa ou êxtase, tristeza ou espanto. Iluminam e inspiram. Tornam-se memória e entram na biblioteca de experiências que modelam nosso entendimento do mundo. Longe de o olfato e o paladar serem sentidos primários e animais, aperfeiçoá-los envolve a parte de nós que eleva nossas reações, dá sentido a nossa vida e nos torna humanos.

As imagens de Seung-Schik me permitiram ver as mudanças que até então eu apenas sentia de modo abstrato. A transformação mais óbvia ocorreu na mesa. O vinho, que de início era mais parecido com condimento — um acessório comestível que melhora a refeição —, tornou-se a peça principal. Um Viognier podia despertar uma série de associações, desde pessoas e lugares até filosofias e momentos na história. Um vinho podia ser "uma puta viagem doida", como dizia Paul. Ou uma rápida viagem aos tanques e taninos líquidos que vi em ,

Sacramento. Ou ainda: uma bela viagem aos imponentes castelos de Bordeaux, passando pela lembrança das caminhadas da infância pelas trilhas na garganta do rio Columbia. No entanto, era sempre uma viagem. Antes de me dar conta, eu me ouvi falando sobre vinhos como se fossem pinturas ou livros imperdíveis, porque, como Morgan prometeu, com eles a vida seria "recontextualizada". Nunca disse a alguém que a garrafa que estava prestes a servir era uma "forma de mudar sua humanidade", como Morgan poderia ter dito, embora essa ideia já tenha passado pela minha cabeça.

Eu estava comendo e saboreando de modo diferente. Às vezes, isso era visível para as pessoas a meu redor. Não tenho certeza do que Emily Post diria sobre cheirar cada garfada antes de comê-la, mas era o que eu fazia. Achei que trazia um toque de prazer a mais à refeição. Ajudava-me a perceber os ingredientes para que eu pudesse reproduzir o prato em casa. Tornei-me uma dessas pessoas que sorvem vinho e, em vez de engoli-lo como alguém respeitável, bochecham o líquido, inalam e, mesmo em público, produzem um gargarejo úmido e oco, como se se afogassem em terra seca. Outras vezes, meu conhecimento era mais um ativo do que um passivo. Uma noite em que eu jantava com um amigo, ele me olhou como se eu fosse sensível quando lhe disse que a versão Crianza de dois vinhos idênticos provavelmente seria mais áspera e menos macia que a Reserva.

— Como sabe isso? — perguntou, maravilhado.

— É que passei cerca de 500 horas de minha vida memorizando fichas didáticas — expliquei.

Em geral, eu era a única a perceber as diferenças. Dava uma mordida em alguma coisa e me sentia como se finalmente entendesse a moral de uma história que eu conhecia havia anos: "O sal combina com o azedo, e a gordura, com a acidez do Sangiovese... Meu Deus, é genial!". Mais consciente do poder que os nomes, as cores e os preços têm sobre a comida, comecei a questionar

meu apego a certos doces, como caixas de trufas de chocolate, e reatei minha história de amor com párias da culinária, como o queijo americano. Eu sei: é feito com componentes químicos, e "queijo" é mais um eufemismo. Entretanto, a sensação na boca é fantástica, tem sal suficiente para acompanhar ovos e a quantidade perfeita de umidade para rechear bagels.

O fato de encontrar novos valores a cada dia não significa que esteja imune ao prazer de uma refeição ou uma garrafa de vinho caras (se você planejar abrir algum tesouro, pode me [contatar](#)). Posso reconhecer a simples alegria de beber uma garrafa preciosa e ainda identificar e entender seu sabor. Talvez outras pessoas não sintam tanta adrenalina como eu ao provar uma garrafa de Château Montrose 1893, anterior aos aviões, ao voto feminino, às duas guerras mundiais e à televisão. Eu senti. Saboreei o sentido de estar, a cada gole, intimamente conectada ao passado, consumindo fisicamente a história de uma forma inédita, de um modo quase ilícito, aproveitando esse convite para destruir um legado. Nenhuma garrafa da safra 2015, por melhor que seja, pode se comparar a isso. Pude perceber que o charme de um vinho raro não está apenas em seu sabor, mas também em sua reputação, história, idade, raridade e preço, com o peso de ter de corresponder a sua fama (ou custo). Os melhores vinhos, independentemente da linhagem, vêm com uma história e, embora seja difícil me conformar com um vinho de que não goste, essas histórias agora se revelam mais prontamente, e é muito mais fácil encontrar vinhos que eu adoro.

Enquanto eu diria que me tornei uma consumidora de vinhos mais consciente, meus amigos chamariam isso de "pé no saco". Quando saíamos para comer em restaurantes, eu me prendia em longas conversas com o sommelier. Gastava mais com garrafas do que antes — desenvolvi uma esbanjadora fraqueza por champanhe antigo — e desviava amigos de seu caminho para visitar lojas de vinhos de seleções incomuns. Quando as pessoas iam jantar em meu apartamento, tinham ataques de pânico para escolher um vinho para levar. Alguns amigos chegavam com engradados de cerveja Bud Light em protesto. "Ah, não faz mal, vou beber qualquer coisa", eu garantia, lembrando como havia sido estressante comprar queijo para Morgan e Dana. Eu ia beber qualquer coisa, e possivelmente não mais que um gole. "Um gole leva a outro", a regra de qualidade de Paul me servia muito bem.

Enquanto eu me preparava para o exame de certificação de sommelier e mesmo depois que comecei a trabalhar no Terroir, meus amigos e minha família zombavam da dificuldade que era tomar vinho o dia todo dizendo que eles que

deveriam ter deixado seus trabalhos para "pesquisar" bebida. Muitas dessas pessoas mais tarde me chamaram para conversar em um canto e, com o rosto bem perto do meu, confessaram, aos sussurros, que não sabiam nada sobre vinho. Então, perguntavam, por onde começar para ter o cérebro aceso de um sommelier?

Dei-lhes o conselho que funcionou para mim: comece a armazenar sua memória sensorial. Cheire tudo e coloque isso em palavras. Faça incursões na geladeira, na despensa, no armário de remédios e na prateleira de temperos e então se questione sobre pimenta, cardamomo, mel, ketchup, pickles e creme para as mãos. Repita. De novo.

Siga em frente. Cheire flores e lamba pedras. Seja como Ann e apresente os odores quando os sentir, como faria com as pessoas que entrassem em uma sala. Também seja como Morgan e procure padrões enquanto prova, para que você possa, como ele, "organizar pequenas unidades distintas em sistemas". Domine os fundamentos da estrutura — avalie a acidez pela maneira como saliva, o álcool pelo calor, o tanino pela secura, o final pela duração, a doçura pela suavidade espessa, o corpo pelo peso — e aplique isso aos vinhos que experimenta. Ou melhor, aplique isso a tudo o que provar.

Seja sistemático: peça apenas Chardonnay durante uma semana e sinta sua personalidade; depois, faça o mesmo com Pinot Noir, Sauvignon Blanc e Cabernet Franc (o site Wine Folly oferece práticas fichas de resumo sobre o perfil de cada sabor). Reserve um tempinho enquanto bebe para pensar se gosta daquela garrafa e por quê. Como Paul Grieco, tente provar o vinho pelo que é, não pelo que você imagina que deveria ser. Como os frequentadores de La Paulée, faça algumas extravagâncias de vez em quando. Misture garrafas de todo dia com algo supostamente melhor e veja o que acha. Como Annie, quebre as regras, faça o que sentir apropriado e não tenha medo de experimentar. Eu costumava acabar esse discurso motivacional para meus amigos com algum conselho do grande enólogo e filósofo em sabores Emile Peynaud: "O degustador também precisa ter um motivo particular para provar, se quiser fazê-lo com eficiência". Beba pela sede, mas deguste com propósito.

Sou parcial, mas, em última análise, considero minhas tendências esnobes em relação ao vinho um efeito colateral menor e mais tolerável daquilo que foi uma evolução mais significativa e positiva.

A degustação às cegas, assim como a ioga aérea e a matemática pura, é

uma das coisas que garantem que você se sinta um completo idiota. Encarar seis vinhos anônimos é um exercício solitário, em que você não pode contar com ninguém senão consigo mesmo. Você precisa confiar em sentidos nos quais não está acostumado a confiar, assim como nomear coisas que não está acostumado a nomear. E, depois de tudo isso, tem de estar preparado para um grupo de dez ou mais pessoas que vão lhe dizer que você foi idiota por ter pensado em carvalho novo naquele vinho obviamente envelhecido em tanques de aço inoxidável. Você pode errar de maneira espetacular, sempre diante de uma audiência.

Mesmo assim, talvez de modo contraditório, descobri que saí de meu treinamento de degustação às cegas com uma nova segurança, que impregnou outras áreas de minha vida. Sintonizar meu paladar — especialmente em situações tão incertas — me trouxe maior confiança em meu gosto em tudo. Experimentei, em primeira mão, aquilo que M. F. K. Fisher considerava verdadeiro: "A habilidade de escolher, conscientemente, que comida deve comer vai torná-lo capaz de escolher outras coisas menos transitórias com coragem e sutileza".

Com essa confiança também veio outro tipo de consciência. Agarrei-me à ideia zen do mushin, ou "sem mente", não porque eu pensasse que minha prática do paladar havia me transformado em mestra híbrida das artes marciais e do saca-rolha da filosofia budista, mas porque era o mais apropriado para descrever minha experiência.

Meu tempo com Morgan e os outros sommeliers evidenciou o valor de lutar por um estado sem mente, no qual se esvazia a cabeça de pensamentos e distrações para assimilar clara e plenamente o momento presente. Cheguei a alcançar uma versão desse estado de espírito durante as degustações às cegas. Tentar bloquear preconceitos e emoções nos minutos em que eu encarava uma degustação me tornou mais ciente de como também se criava um filtro em outras situações. E eu procurava deixar esse filtro de lado.

Ao praticar sob essa nova perspectiva, descobri que muitas coisas tinham mudado. A beleza se revelou em lugares inesperados. Até a monotonia de me deslocar por Nova York adquiriu uma riqueza surpreendente. Eu não sentia mais o cheiro "das ruas" ou "da cidade". Andando pelo Central Park, o odor doce e pegajoso da acácia se irradiava, impregnando o ar com seu inebriante perfume de mel logo após o amanhecer, quando a fragrância de orvalho das alamedas do parque me dava a impressão de uma ducha fria. Havia um aroma confortável de lavanderia, enjoativo e denso, que me envolvia nas caminhadas de domingo pelo

Upper West Side. Uma esquina de Midtown cheirava a baunilha, e uma faixa da West Side Highway exalava um forte odor de metal frio e salmoura. Eu esperava os calmos fins de semana de julho, quando Nova York se livrava de parte dos moradores e seus carros, e o cheiro da rotina da cidade se afirmava: o cimento, lavado de manhã pelos porteiros, soltava seu petricor; o aroma pesado de graxa e toques de pimenta impregnava o ar ao redor dos camelos; o perfume de laquê se espalhava para fora dos salões de beleza; e, enquanto o sol batia durante a tarde, as lixeiras assando liberavam sua essência de chiclete e cadaverina — repugnante para alguns, talvez.

No entanto, eu não podia deixar de gostar desses cheiros, que revelavam o pulso da cidade.

Deitada no aparelho de ressonância magnética, com a cabeça presa a uma armação de plástico e os olhos fechados, veio-me um pensamento: era a mais pura forma de degustação. Nem mesmo os protocolos concebidos por críticos de vinho ou mestres sommeliers podiam superar a cegueira dessa degustação às cegas. Era o ambiente de degustação mais neutro que havia.

Também era a pior maneira de apreciar vinho. Além de estéril, roubava do vinho muitas informações que eu prezava: o dourado radiante de um branco envelhecido, o almíscar de manta de cavalo de um Bordeaux... Não havia alma no líquido que corria da seringa pelo tubo de plástico até minha boca.

Essa alma vem das pessoas. Então, o enorme aparelho escaneava meu cérebro transformando a mistura de aminoácidos e carotenoides em uma história, daquelas com potencial para levar os outros a pensar duas vezes e talvez fazer com que se sentissem pequenos, como uma bolsa de água e órgãos.

Toda pessoa tem a capacidade de encontrar e saborear a alma que vive no vinho — e em outras experiências sensoriais — se souber procurar. Você não precisa de um fundo fiduciário ou vinho de graça. Não precisa de supersentidos. Nem precisa abrir mão do café ou beber quantidades irracionais de álcool às dez da manhã das terças—feiras. Sentir algo pelo vinho e liberar os sentidos começa por prestar atenção... e se dedicar com gosto.

AGRADECIMENTOS

AGRADEÇO A TODOS OS MESTRES SOMMELIERS, SOMMELIERS ASSISTENTES, perfumistas, distribuidores, colecionadores, economistas, radiologistas, cientistas sensoriais, sinestésicos, exploradores, leiloeiros e hedonistas que compartilharam sua paixão e expertise comigo. Embora nem todos sejam nomeados, cada um teve um papel importante na formatação deste livro, e lembro de cada conversa com gratidão. Em alguns casos, a cronologia dessas conversas e certos eventos foram alterados para deixar as explicações mais claras, mas não de modo a comprometer a exatidão do texto ou a veracidade na descrição das minhas experiências no decorrer desse ano e meio no mundo do vinho.

Meus sinceros agradecimentos a Joe Campanale e Lara Lowenhar, por me confiarem suas garrafas e responder com paciência a minhas intermináveis perguntas (com frequência, repetidas); a Geoff Kruth, por nunca simplificar demais nada e me deixar participar de aventuras com a Guild of Sommeliers; a Annie Truhlar, por seu companheirismo e sua honestidade; a Victoria James, por sua grande sabedoria e presença de espírito (e seu excelente amaro); e a Paul Grieco, por ser um cara rock'n'roll, sempre, e por me deixar trabalhar com ele. David D'Alessandro foi extremamente generoso ao admitir uma simples "degustadora" em seu grupo de superdegustadores. Thomas Hummel e seus colegas abriram gentilmente seu laboratório — e, ao fazê-lo, abriram meus olhos para as maravilhas do nariz, da boca e do cérebro.

Da mesma maneira, sou muito grata a Seung-Schik Yoo, Yong-An Chung e suas equipes no Hospital St. Mary de Incheon e à escola de medicina de Harvard pela curiosidade, o apoio e a confiança de que poderiam me transformar em uma minineurocientista. Morgan Harris — eu poderia preencher um capítulo inteiro de agradecimentos a ele, por ter compartilhado de maneira tão graciosa seu mundo, seu conhecimento, suas notas de degustação, seu Chablis, seu apoio inabalável e sua paixão pelo vinho. Era o encantador de vinhos que eu não sabia que necessitava e que me deu o presente inestimável do bom gosto.

Nenhuma dessas experiências teria sido possível sem o apoio de Lindsey Schwoeri, minha incrível editora e heroína, que, com Emily Hartley e

toda a equipe da Penguin, administraram este livro com a maior paciência, cuidado e entusiasmo. Todo mundo deveria ter a chance de ter Richard Pine em sua vida, e sou eternamente grata por ele ser meu advogado, por saber guardar um segredo e potencializar o apoio da Inkwell Management (especialmente Eliza Rothstein) para que este livro acontecesse. A Karen Brooks, Roger Cohen, Peter Goodman, Arianna Huffington, Susan Orlean, John McPhee e Clive Thompson — obrigada por sua inspiração e orientação.

Este livro não se desenvolveu separado de mim, o que significa que tomou conta da minha vida. E, por isso, fico sinceramente grata aos amigos e colegas que estiveram ao meu lado quando eu me queixava de ressacas, as pessoas que recrutei para experiências de degustação e que me ofereceram seu olhar afiado para revisar qualquer texto que lhes apresentasse — em particular, Kathryn Andersen, Christopher Berger, Dado Derviskadic, Anna Harman, Christine Miranda, Daphne Oz e Alexandra Sutherland-Brown. Sou grata a Zung Nguyen e Cathy Germain por seu apoio moral e pelos lanches, e a Tanya Supina por ter compartilhado alegremente seu amor pelo vinho e ter despertado o meu. Um agradecimento do tamanho de um Nabucodonosor aos meus pais, Lena Lenàek e Gideon Bosker, por sua fé, seu exemplo e seus conselhos. Li todos os e-mails. Quase todos.

E a Matt, meu editor, chefe, leitor, muso, pesquisador, explorador, voz da razão, guardião da sanidade, amor e companheiro. Obrigado. O melhor de mim — e este livro — devo a você.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACKERMAN, Diane. A natural history of the senses. Nova York: Random House, 1990.
- AMERINE, Maynard A.; ROESSLER, Edward B. Wines: their sensory evaluation. São Francisco: W. H. Freeman, 1976.
- ARAKAWA, Takahiro et al. "A sniffer—camera for imaging of ethanol vaporization from wine: the effect of wine glass shape." *Analyst*, 2015, vol. 140, n. 8, pp. 2.881-6.
- BARTOSHUK, Linda M.; DUFFY, Valerie B.; MILLER, Inglis J. "PTC/PROP tasting: anatomy, psychophysics, and sex effects." *Physiology & Behavior*, 1994, vol. 56, n. 6, pp. 1.165—1.171.
- BOURDIEU, Pierre. A distinção: crítica social do julgamento. São Paulo: Zouk, 2011.
- BRILLAT—SAVARIN, Jean-Anthelme. A fisiologia do gosto. São Paulo: Companhia de Mesa, 2017.
- BUSHDID, C. et al. "Humans can discriminate more than 1 trillion olfactory stimuli." *Science*, 2014, vol. 343, n. 6.177, pp. 1.370-2.
- CASTRIOTA—SCANDERBEG, Alessandro et al. "The appreciation of wine by sommeliers: a functional magnetic resonance study of sensory integration." *NeuroImage*, 2005, vol. 25, n. 2, pp. 570-8.
- CLARKE, Oz; RAND, Margaret. Grapes & wines: A comprehensive guide to varieties and flavours. Nova York: Sterling Epicure, 2010.
- COLLINGS, Virginia B. "Human taste response as a function of locus of stimulation on the tongue and soft palate." *Perception & Psychophysics*, 1974, vol. 16, n. 1 pp. 169-74.
- CROY, Ilona et al. "Peripheral adaptive filtering in human olfaction? Three studies on prevalence and effects of olfactory training in specific

anosmia in more than 1600 participants. *Cortex*, 2015, vol. 73, pp. 180-7.

DELWICHE, J. F.; PELCHAT, M. L. "Influence of glass shape on wine" aroma." *Journal of Sensory Studies*, 2002, vol. 17, pp. 19-28.

GIGANTE, Denise (Ed.). *Gusto: essential writings in nineteenth-century gastronomy*. Nova York: Routledge, 2005.

GOODE, Jamie. *The science of wine: from vine to glass*. Berkeley: University of California Press, 2006.

HARRINGTON, Anne; ROSARIO, Vernon. "Olfaction and the primitive: nineteenth-century medical thinking on olfaction." In: SERBY, Michael J.; CHOBOR, Karen L. (Eds.). *Science of olfaction*. Nova York: Springer-Verlag, 1992. pp. 3-27.

HAYES, John E.; PICKERING, Gary J. "Wine expertise predicts taste phenotype." *American Journal of Enology and Viticulture*, 2012, vol. 63, n. 1, pp. 80-4.

HODGSON, Robert T. "An examination of judge reliability at a major U.S. wine competition." *Journal of Wine Economics*, 2008, vol. 3, n. 2, pp. 105-13.

HOPFER, Helene et al. "Correlating wine quality indicators to chemical and sensory measurements." *Molecules*, 2015, vol. 20, n. 5, pp. 8.453-83.

HUMMEL, Thomas et al. "Effects of olfactory training in patients with olfactory loss." *Laryngoscope*, 2009, vol. 119, n. 3, pp. 496-9.

JURAFSKY, Dan. *The language of food: A linguist reads the menu*. Nova York: W. W. Norton, 2014.

KAUFMAN, Cathy K. "Structuring the meal: the revolution of service à la Russe." In: WALKER, Harlan (Ed.). *The meal: proceedings of the Oxford Symposium on Food and Cookery*, 2001. Devon, Inglaterra: Prospect Books, 2002. pp. 123-33.

KORSMEYER, Carolyn. *Making sense of taste: food and philosophy*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1999.

- KRAMER, Matt. True taste: The seven essential wine words. Kennebunkport, ME: Cider Mill Press, 2015.
- KRUMME, Coco. "Graphite, currant, camphor: wine descriptors tell us more about a bottle's price than its flavor." [Slate](#) . 23 fev. 2011. Acesso em: 11 jul. 2018.
- LASKA, Matthias. "The human sense of smell: our noses are much better than we think." In: DIACONU, Madalina et al. (Eds.) Senses and the city: An interdisciplinary approach to urban sensescapes, Berlim: LIT Verlag, 2011. pp. 145-54.
- LEHRER, Adrienne. Wine & conversation. Nova York: Oxford University Press, 2009.
- LUKACS, Paul. Inventing wine: A new history of one of the world's most ancient pleasures. Nova York: W. W. Norton, 2012.
- LUNDSTROM, Johan N.; JONES-GOTMAN, Marilyn. "Romantic love modulates women's identification of men's body odors." Hormones and Behavior, 2009, vol.55, pp. 280-4.
- MAJID, A.; BURENHULT, N. "Odors are expressible in language, as long as you speak the right language." Cognition, 2014, vol. 130, n. 2, pp. 266-70.
- MCQUAID, John. Tasty: The art and science of what we eat. Nova York: Scribner, 2015.
- MITRO, Susanna et al. "The smell of age: perception and discrimination of body odors of different ages." PLOS ONE, 2012, vol. 7, n. 5.
- MORROT, Gil; BROCHET, Frederic; DUBOURDIEU, Denis. "The color of odors." Brain and Language, 2001, vol. 79, n. 2, pp. 309-20.
- NOBLE, A. C. et al. "Modification of a standardized system of wine aroma terminology.", American journal of Enology and Viticulture, 1987, vol. 38, pp. 143-6.
- OLSSON, Mats J. et al. "The scent of disease: human body odor contains an early chemosensory cue of sickness." Psychological Science, 2014, vol. 25, n. 3, pp. 817-23.

- PARR, Rajat; MACKAY, Jordan. *Secrets of the sommeliers: how to think and drink like the world's top wine professionals*. Berkeley, CA: Ten Speed Press, 2010.
- PAZART, Lionel. "An fMRI study on the influence of sommeliers' expertise on the integration of flavor." *Frontiers in Behavioral Neuroscience*, 2014, vol. 8, p. 358.
- PEYNAUD, Emile; BLOUIN, Jacques. *O gosto do vinho*. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2010.
- PLASSMANN, Hilke et al. "Marketing actions can modulate neural representations of experienced pleasantness." *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2006, vol. 105, n. 3, pp. 1050-4.
- PORTER, Jess et al. "Mechanisms of scent-tracking in humans." *Nature Neuroscience*, 2007, vol. 10, n. 1, pp. 27-9.
- POZZI, Samuel. *Paul Broca: biographie — bibliographie*. Paris: G. Masson 1880.
- QUANDT, Richard E. "On wine bullshit: some new software?" *Journal of Wine Economics*, 2007, vol. 2, n. 2, pp. 129-35.
- RANHOFFER, Charles. *The epicurean: a complete treatise of analytical and practical studies on the culinary art*. Nova York: R. Ranhofer, 1916.
- ROBINSON, Jancis. *Como degustar vinhos*. São Paulo: Globo Livros, 2010. ———. (Ed.). *The Oxford companion to wine*. 3. ed. Nova York: Oxford University Press, 2006.
- ROSENBLUM, Lawrence D. *See what I'm saying: the extraordinary powers of our five senses*. Nova York: W. W. Norton, 2010.
- ROYET, Jean-Pierre et al. "The impact of expertise in olfaction." *Frontiers in Psychology*, 2013, vol. 4, n. 928, pp. 1-11.
- SHEPHERD, Gordon M. *Neurogastronomy: how the brain creates flavor and why it matters*. Nova York: Columbia University Press, 2012.
- . "The human sense of smell: are we better than we think?" *PLOS Biology*, 2004, vol. 2, n. 5, pp. 572-5.

- SHESGREEN, Sean. "Wet dogs and gushing oranges: winespeak for a new millennium." [The Chronicle of Higher Education](#) , 7 mar. 2003. Acesso em 11 jul. 2018.
- SMITH, Barry C. (Ed.) Questions of taste: The philosophy of wine. Oxford, UK: Oxford University Press, 2007.
- SPANG, Rebecca L. The invention of the restaurant: Paris and Modern Gastronomic Culture. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000.
- SPENCE, Charles; PIQUERAS—FISZMAN, Betina. The perfect meal: the multisensory science of food and dining. Oxford, UK: Wiley-Blackwell, 2014.
- STUCKEY, Barb. Taste what you're missing: the passionate eater's guide to why good food tastes good. Nova York: Free Press, 2012.
- SUZUKI, Daisetz T. Zen and japanese culture. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010.
- WEIL, Roman L. "Debunking critics' wine words: can amateurs distinguish the smell of asphalt from the taste of cherries?" Journal of Wine Economics, 2007, vol. 2, n. 2, pp. 136-44.

- {1} (N.T.) Trocadilho intraduzível para o português. Literalmente, seria "maníaco por rolhas" ou "obcecado por vinhos".
- {2} (N.E.) Militar norte-americano de treinamento altamente especializado, com competência para atuar no mar, no ar e na terra.
- {3} (N.E.) Jogo de cartas colecionáveis no qual os jogadores utilizam um baralho criado por seu modo pessoal de jogo para tentar vencer o baralho do adversário. Segundo o site Gamepedia.com, hoje são mais de 15 mil cartas.
- {4} (N.R.T.) Botrytis cinerea é um fungo que ataca os cachos de uvas brancas, concentrando o mosto e aportando um adocicado ao vinho.
- {5} (N.T.) Sigla de bring your own bottle (traga sua garrafa).
- {6} (N. T.) Trocadilho com "seven deadly sins" [sete pecados capitais].
- {7} (N.T.) Nome de um vinho doce produzido na Pensilvânia pela Crossin Vineyards and Winery cujo "sabor" é de "trufa de chocolate com cereja".
- {8} (N.E.) Refrigerante norte-americano produzido com sassafrás, aniz, baunilha, melão e mandioca, entre outros ingredientes.
- {9} (N.T.) Trocadilho intraduzível para o português entre "floor", chão, e "flor", que é uma turvação do vinho provocada por leveduras oriundas das uvas.
- {10} (N.T.) Confrade e bailio (antigo magistrado).
- {11} (N.T.) Trocadilho com a palavra "nuttiness", que significa "gosto ou sabor de ri [nut]" e também "doidice, loucura".
- {12} (N.E.) Pistola: antiga moeda francesa de valor equivalente a 10 francos
- {13} (N.E.) Jogo de tabuleiro de perguntas e respostas.
- {14} (N.T.) Os restaurantes surfn'turf servem pratos que combinam peixes ou frutos do mar com carne bovina ou suína.